



جمعية
منظمة تسويق وتصدير المحاصيل الزراعية

نظم التجارة الخارجية في دول الكتلة الشرقية

تأليف فريدريك . ل . برين

تعريب وتقديم

سامح النماي

ملحق تجارى بالادارة العامة للبحاث
والمنظمات الدولية - وزارة الاقتصاد

الدكتور حسن كمال حسين

وكيل الادارة العامة للبحاث
والمنظمات الدولية - وزارة الاقتصاد

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

تقديم

تؤدى التجارة الخارجية دورا بالغ الأهمية والخطورة فى الاقتصاديات النامية والمخططة بصفة خاصة إذ تضطلع بمهمة حيوية فى عمليات التنمية حتى أصبح نجاحها يتوقف على مدى أحكام تخطيطها ودرجة الدقة فى تنظيمها بل أصبح من المتعذر الآن التعرض لأى مجال فى التنمية الاقتصادية دون تحديد لمساهمة التجارة الخارجية فيها .

وفى عالم اليوم الذى يتسم بالتطور السريع والاتصال الوثيق بين الدول وبعضها وسهولة انتقال الثقافات والنظم وظهور فلسفات سياسية ومفاهيم اقتصادية تتأثر ما كان سائدا من قبل فى المجتمع الدولى مما انعكس أثره فى انبعاث أشكال متعددة وصور شتى للتقارب بين الأساليب والمناهج الاقتصادية والسياسية على السواء منها التكتلات أو الاتحادات أو المنظمات ما اتخذ منها صيغة إقليمية أو سلك هدفا مذهبيا أو ابتغى تحقيق مصالح مشتركة وقد أصبح لزاما على الاقتصاديين والمخططين أن يتابعوا باهتمام ووعى حركة التاريخ والفكر الاقتصادى والأنظمة التجارية المتطورة والاستفادة من التجربة والتطبيق سواء ما كان منها ذاتيا منبثقا من بيئتها أو مقتبسا مثلاً مما مع مناهج الاقتصادى ، ونهضة الأساليب المتبعة لتقبل المستجدات الفنية والتكنولوجية المتجددة .

ولم يكن من اليسير — حتى وقت قريب — الوقوف على النظم المتبعة فى التجارة

الخارجية للدول الشرقية ولقد ظلت المكتبة الاقتصادية العربية تفتقر إلى مرجع عن تلك النظم حتى تقدم السيدان الدكتور حسن كال حسنين وسامح النسيكي بترجمة هذا المؤلف القيم بأسلوب مبسط أمين .

وغنى عن التعريف أن يقدم هذا المرجع أحد أعضاء هيئة التدريس بجامعة من أعرق الجامعات الأمريكية وهي جامعة YALE هو الدكتور FREDRIC PRYOR الذى عكف على كتابته بعد دراسة فاحصة دقيقة زهاء أربع سنوات ، وإذا كان هذا دليلا على مدى جدية الموضوع الذى يعالجه الكتاب وأهميته ، فهو أيضا اختيار موفق من السيدين اللذين قاما بعبء ترجمته وتحمل فيه جهدا مشكورا مقدورا .

إن الكتاب الذى تقدمه اليوم يعتبر ثمرة عمل مجيد فى التأليف والترجمة لاغنى عنه لباحث فى النظم التجارية وهو حرى بعناية الدارسين والقائمين على أجهزة التجارة الخارجية فى المجالين العلمى والعملى فى جمهوريتنا نظرا لما حققته السنوات العشر الأخيرة من ازدياد مضطرد فى حجم عملياتنا التجارية مع دول الكتلة الشرقية واتساع رقعة التبادل والأنشطة الاقتصادية معها .

ولا يقوتنى فى هذه المناسبة أن أنوه بالشكر والثناء لمنظمة تسويق وتصدير الحاصلات الزراعية على السنة التى انتهجتها بتقديم مجموعة من المؤلفات الاقتصادية ذات القيمة والفائدة راجيا لها مزيدا من التوفيق فى هذا العمل الهادف .

محمد عباس زكى

وكيل وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية

تقديم الكتاب

تعمل المنظمة منذ إنشائها في عام ١٩٦٠ على خدمة اقتصادنا القومي بصفة عامة وتجارتنا الخارجية والتصدير بصفة خاصة .

وحرصاً من المنظمة على تأدية رسالتها في مختلف المجالات ، فقد أصدرت العديد من الكتب الاقتصادية التي تهتم كافة العاملين في قطاع التجارة الخارجية والتصدير ومنها كتاب عن « القواعد والإجراءات الموحدة المتبعة في استعمال الاعتمادات المستندية » وآخر عن « شحن البواخر وتأجيرها »

ونظراً للتوسع في التبادل التجاري في السنوات الأخيرة بين الجمهورية العربية المتحدة ودول الكتلة الشرقية .

فقد رأت المنظمة من الواجب عليها إصدار كتاب عن « نظم التجارة الخارجية في دول الكتلة الشرقية » ليسكون مرجعاً ومرشداً للجهات المعنية بالتجارة في الجمهورية العربية المتحدة .

والمنظمة إذ تقدم هذا الكتاب ، تأمل أن يؤدي نشره بالفائدة المرجوة ، راجية من الله أن يوفقها إلى ما فيه الخير لجمهوريتنا العزيزة .

مقدمة

نقل عن ستالين سنة ١٩٥٠ قوله . . « لعل أهم حدث تمخضت عنه الحرب العالمية الثانية وما صاحبها من ويلات اقتصادية هو ظاهرة عدم التكامل التي شملت السوق العالمي بأسره . . ولعل النتائج الاقتصادية لوجود معسكرين متناوئين . . هي ما نشاهده الآن من سوقين عالميين أيضاً يناوئ أحدهما الآخر . . » (*)

وهناك قطعاً ما يؤخذ على التصريح الستاليني . ولكن من المحقق أن ذلك الجانب المتعلق بانقسام السوق العالمية إلى كتلتين اقتصاديتين لم ينفى الحقيقة . ولقد حاول الاقتصاديون الغربيون منذ ذلك التاريخ تناول قطاع التجارة الخارجية في التنظيم الاقتصادي الاشتراكي بالتجليل ، ولكن حال دونهم وذلك صعوبات عديدة ، فالإحصاءات الأساسية للتجارة الخارجية لم تكن تنشر والمعلومات عن المنظمات القائمة بالتجارة كانت نادرة ، وكل ما تعلق بطريقة تدفق العمل في هذه الأجهزة كان موزعاً وغير كامل ، كما ولم يبذلوا هم من جانبهم أية محاولة لخلق نوع من الاتصال الشخصي مع خبراء التجارة الخارجية هناك . ولعله من غير المستغرب — والحال كذلك — أن يكون التجليل الغربي لنظم التجارة الخارجية في دول الكتلة الشرقية سطحيّاً وأن يغلب عليه طابع التحيز ووجهة النظر المنفردة .

هذا وقد درجت دول شرق أوروبا الاشتراكية خلال السنوات الأخيرة على نشر المزيد من الحقائق والمعلومات عن نظامها الاقتصادي . والهدف الرئيسي من هذا البحث هو الانتفاع من هذا الاتجاه لتحليل أهم جوانب نظام التجارة الخارجية في دول الكتلة الاشتراكية ، وذلك استكمالاً للنقص الواضح في هذا النوع من الدراسات . وقد أدت

(*) أنظر كتاب Joseph Stalin : Economic Problems of Socialism in the USSR (N. Y. International Publishers 1952) .

ندرة المعلومات عن الدول الآسيوية في الكتلة إلى استبعادها من هذا البحث والتركيز بصفة أساسية على مجموعة دول شرق أوروبا .

ظهرت مع الخطوات الأولى لهذه الدراسة صعوبات متنوعة دار أغلبها حول تعذر تطبيق السبل التقليدية في تحليل التجارة الخارجية بالنسبة للحالة موضع الدراسة . فالنظام السوفييتي في التخطيط الاقتصادي والذي تأخذ به معظم دول الكتلة بشكل أو بآخر يصل إلى توازن قوى العرض والطلب عن طريق نظام مركزي للموازن المادية Material Balances بدلا من الاعتماد على القوى غير المركزية للأسعار والكليات التي تضمها النماذج الكلاسيكية في التخطيط الاقتصادي الغربي . كما وأن الدول الاشتراكية جميعاً دون استثناء تخلق « احتكاراً للتجارة الخارجية » يعمل على الموازنة بين ظروف السوق العالي والاقتصاد القوي .

أما من حيث الجهاز المصرفي فهناك تخطيط مركزي للأسعار والتداول النقدي والانتفاع من التسهيلات الائتمانية المصرفية مقيد وذلك لا توجد هناك حالة التوازن التي تسوى فيها الصادرات والواردات خلافاً للأسلوب الغربي في التخطيط الاقتصادي .

هذا ويثير وضع الخطة نوعاً من الصعاب قلما تناولته الكتابات الاقتصادية الغربية ويدور حول عملية اتخاذ القرارات في التجارة الخارجية . ومن قبيل هذه الصعاب الانفصال التام بين الأسعار في السوق المالية والأسعار المحلية داخل نطاق الكتلة أو أسعار المعاملات المتبادلة بين دول الكتلة ، ثم عدم وجود رابطة بين تلك الأسعار المحلية وتكاليف الانتاج أو العوامل المؤثرة على الطلب . ولعله من الطبيعي والأمور على هذا النحو أن يصبح تحديد هيكل سلعى أمثل للتجارة الخارجية في دول الكتلة أمراً صعباً للغاية ، ناهيك عن عوامل أخرى سيتم عرض لها البحث بالتفصيل وتزيد من صعوبة المشكلة .

تختلف المؤسسات القائمة بالتجارة الخارجية في دول الكتلة اختلافاً رئيسياً عن قريبتها التي تناولها التحليل الاقتصادي الغربي للاقتصاديات الصغيرة . فنطاق نشاط

المؤسسة في النظام الاشتراكي محدود بما هو منصوص عليه في الخطة أو التعليمات الصادرة إليها من لجنة التخطيط الحكومية State Planning Commission ووزارة التجارة الخارجية ووزارة المالية وسائر الوزارات الأخرى المعنية بالتجارة . هذا في الوقت الذي يختلف فيه نظام الحوافز للمادية في هذا النظام عنه في نظم اقتصاديات السوق الحرة ، إذ أن الهدف الأول هنا هو الوفاء بالخطة والاتفاق مع أهداف أخرى سياسية أو أية بدولوجيات عقائدية .

وقد ساهمت هذه العوامل مجتمعة في إعطاء هذه الدراسة صبغة مختلفة عن التحليل الاقتصادي التقليدي للتجارة الخارجية ، وساعد على هذا ما استلزمته من اهتمام خاص بالمشاكل التنظيمية للاقتصاد القومي . وقد تطلب هذا معدات خاصة للبحث ، لهذا ستعرض في الفقرات التالية لنوع التحليل التنظيمي الذي استخدم في بعض أبواب هذا البحث .

عرف نظام التجارة الخارجية في هذا البحث بأنه خلاصة القرارات التي تتخذ في قطاعات التجارة الخارجية . وقد ركز الاهتمام حول المسؤولين عن اتخاذ القرارات ومكانهم في التنظيم الاقتصادي والمعلومات والقيم المستخدمة في عملية اتخاذ القرارات في شكل متكامل على المستويين المحلي والدولي .

عنى في هذا البحث بالترتيب الذي تتم عليه عملية اتخاذ القرارات في الاقتصاديات الوطنية المختلفة داخل الكتلة ، ليس فقط من الجانب التنفيذي ولكن من جانب الاعتبارات الأساسية للاقتصاد القومي ونظام التخطيط . ولقد ركزت الدراسة على ثلاث عناصر أساسية — المركزية Centralization ، والتخصص Specialization ، والتتابع Continuity .

عرفت المركزية بأنها تركيز عملية اتخاذ القرارات في المستويات العليا لهرم التخطيط . وقد عولج هذا الجانب بالفضيل عندما أمكن الوقوف على أحجام مؤسسات التجارة والإنتاج بناء على ثلاث أسس نظرية :

- درجة تفصيل أهداف التجارة والإنتاج التي تحدد من قبل لجنة التخطيط الحكومية والوزراء وتحول إلى المؤسسات .

- سبة ما تنطيه هذه الأهداف من إجمالي الإنتاج أو التجارة الحقيقي .

- درجة الاعتماد على التفاوضات المباشرة بين المؤسسات لحل ما قد ينشأ من نزاع بينهما دون اللجوء إلى سلطات أخرى أعلى مرتبة .

أما التخصص فقد عكس انفصال الوظائف الاقتصادية المتنوعة عن بعضها البعض (التجارة عن الإنتاج مثلا) وقيام وحدات مستقلة لاتخاذ القرارات بأداء كل وظيفة على نحو مستقل ، قد يصاحب المراحل المتقدمة للتخصص زيادة مقابلة في المركزية واللامركزية والأمر متوقف على التفسير الذي سيحدث في نظام التخطيط . والملاحظ أن المفالة في التخصص يصحبها عادة زيادة تداخل وحدات اتخاذ القرارات وظهور مشاكل التنسيق .

عندما نعرض البحث للتتابع - Continuity - مبرز بين نوعين من التتابع الهيكلي Structural التتابع الخارجي External ويقصد به دوام الهيكل التنظيمي ذاته لفترة زمنية ، والتتابع الداخلي Internal ويقصد به تتابع عملية اتخاذ القرارات داخل هذا الهيكل التنظيمي . « وتفسير ذلك أن التغير المستمر في مجال نشاط مؤسسة ما وشخصيتها القانونية يعني أن هذه الوحدة تمانى « عدم تتابع خارجي » وقياساً على نفس النوال إذا ما كانت أكثر القرارات أهمية في تلك الوحدة تتخذ في وقت واحد بدلا من التتابع على مجرى السنة ، فإن هذه الوحدة تمانى من « عدم تتابع داخلي » .

وبناء على نظام تسيير . Rules of Operation للوحدات المختلفة ، واستناداً إلى هذه العناصر الثلاث الأساسية للاقتصاد القومي ، درست مسألة تجميع المعلومات كأساس لعملية اتخاذ القرارات عموماً وتوجيه أوجه التصرف البديلة وعملية اتخاذ القرارات داخل الدولة الواحدة .

وقد عولجت مشكلة تداخل النظم المختلفة للتجارة الخارجية من زوايا مختلفة ، فقد كانت هناك بعض المعلومات التي عالجت للمشكلة مباشرة (البيانات عن أسعار التجارة الخارجية) واستخدمت لإيضاح مسألة التفاوض التجاري واختيار الدول الأخرى التي ستشترك معها في التجارة .

اكتفى باستعراض بعض النواحي المتعلقة بالنظم القائمة بالتجارة الخارجية ، نظراً لتعدد هذه النظم وتنوعها ، أما الجانب المتعلق بالتخطيط وعملية اتخاذ القرارات ، فن المعروف أن دول الكتلة بأسرها تتحور نحو الأسلوب السوفيتي في التخطيط وأن كانت تبتعد عنه بدرجة أو بأخرى ، فقد اختيرت ألمانيا الديمقراطية كنموذج لتفادي مشكلة التكرار وذلك لسببين ، أولهما أنها أكثر دول الكتلة تقدماً من الوجهة الاقتصادية ، وأن ما تواجهه من مشاكل تنظيمية ومشاكل تخطيط ستواجه دول الكتلة الأخرى في المستقبل . وثانيهما توفر قدر كبير من المعلومات عنها .

الباب الأول

دور التجارة الخارجية في اقتصاديات دول الكتلة

لم تحظى التجارة الخارجية في الاتحاد السوفيتي بالاهتمام الواجب إلا أخيراً جداً . وقد تعرض أحد الكتب السوفيتية للموضوع ، وهو كتاب - Text Book OF Political Economy الذى يعد مرجع المراجع في المبادئ المعاصرة للاقتصاد السوفيتي - تعرضاً سريعاً استغرق فقرات مقتضبة انتهى منها إلى أن التجارة الخارجية ليست إلا « مصدر ثانوى للمعونة في تنمية الانتاج . . » .

لا تتوفر لأية دولة شيوعية - فيما عدا الصين - مصادر طبيعية هائلة أو إمكانات استيعابية ضخمة للسوق المحلى كالتى يمتلكها الاتحاد السوفيتي . وبالرغم من هذا الوضع فقد حرصت جمهوريات أوروبا الشرقية على انتهاج النهج السوفيتي في التخطيط الذى يقوم على مبدأ الاكتفاء الذاتى ، وانعكس هذا السلوك انعكاساً سيئاً على مصادرها الانتاجية ، فأسيء توزيعها الانتاجى ، وبالرغم من اهتمام واضعوا السياسة العامة في الكتلة الشرقية بمسألتى التبادل التجارى والتخصص الانتاجى فيما بين دول الكتلة اهتماماً زائداً وانعكاس هذا الوضع على الأوضاع الاقتصادية وتغييرها تغييراً جوهرياً مع نهاية عام ١٩٥٠ ، فإن التخلي عن نزع الاكتفاء الذاتى بين دول الكتلة لم يكن حق هذا الوقت قد أخذ مظهره الواضح .

الاكتفاء الذاتي فيما بين دول

مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة

تسكن وراء محاولات دول مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة تحقيق الاكتفاء الذاتي فيما بينها دوافع إقتصادية وسياسية متعددة ، فمن الناحية السياسية ، تحدد هذه الدول رغبة ملحة في تحقيق الاستقلال الاقتصادي عن كافة الدول الأخرى «غير الصديقة» ويمكن الرجوع إلى حديث ألقاه رئيس وزراء ألمانيا الديمقراطية قال فيه بالحرف الواحد « أننا نسعى بسرعه فائقة للوصول إلى مرحلة الاعتماد الذاتي على أنفسنا والاستقلال عن التصرفات التحكمية للمستعمرين الأمريكيين ، والصناعة الألمانية (الديمقراطية) سوف تنتج في حدود امكانياتها المنتجات ذات الأهمية التي تستوردها من الدول الرأسمالية ، وإلا فسنقصر استيرادها على دول معسكر السلام . ولا أعنى بهذا التكويس عن مبادلاتنا التجارية مع الشرط الآخر (يعنى ألمانيا الغربية) بل العكس تماما ، فحكومة ألمانيا الديمقراطية على استعداد دائما لمد نطاق معاملاتها التجارية ولكن دون أن تصل إلى الوضع الذي تعتمد فيه على الغرب⁽¹⁾ . »

تبدو مثل هذه السياسة التي استندتها معظم دول المجلس منطقية في ظل الظروف المعيشية التي صاحبت فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية ولعبت دورا لا يستهان به في عملية إعادة تخطيط التجارة على نطاق جغرافي . ولكن يلاحظ أن هذا الهدف السياسي لا يفسر وقوف حجم التبادل التجاري بين دول المجلس عند حدود ضيقة وعدم تزايد به بدرجة تعوض النقص المقابل في تجارة دولة مع العالم الغربي .

(1) انظر الكتاب - Otto Grotewig , quoted by Herman Makower ' Waezur Inten - Sivierung des gesamtdeutschen Bunh-hübdeks ' Der Aussenhunde 13 / 1951 ' .

وترتبط مسألة الاكتفاء الذاتى هذه بمبادئ عقائدية تكمن فى الإيمان بمبدأ الاكتفاء الذاتى فى حد ذاته أو من جهة أخرى عدم الالتفات اطلاقا إلى ما يمكن أن تحققه التجارة من مزايا . وقد اتضح هذا بوجه خاص من الكتابات الاقتصادية المتداولة داخل الكتلة والتي كانت تعتبر مسألة ضغط الواردات بين وظائف التخطيط الاقتصادى الناجح ، كذلك فى أمالها الكامل حتى سنتى ٥٣ و ١٩٥٤ مشاكل التجارة الخارجية أوربمية التجارة ، وقد تعرضت نظريات الاكتفاء الذاتى هذه لنقد عنيف خصوصا فى السنوات الأخيرة ، وطولب بمنح اهتمام أكبر لمسائل ربحية التجارة ومشاكلها .

ولعله يمكن تحليل بعض جوانب المشكلة من المعلومات المتوفرة عن اتجاهات الإنتاج الحلى والاستثمار فى كل دولة تضع دول الكتلة الشرقية كافة ثقلها للاسراع بمعدل التنمية لديها . فى خلال السنوات من ٥٠ إلى ١٩٥٥ ، استوعب الاتفاق الاستثمارى فى كل دولة (فيما عدا المانيا الديمقراطية) ٢٥ ٪ من الناتج القومى الاجمالى ، وقد تراوحت نسب توزيع هذا الاتفاق الاستثمارى على القطاعات الانتاجية المختلفة ، فخصص ٤٠ ٪ للصناعة وأهل جانب الزراعة والإسكان فى الوقت ذاته الذى وجه فيه ٨٠ ٪ من الاتفاق الاستثمارى فى قطاع الصناعة للصناعات الثقيلة . وللوصول إلى فكرة أوضح يمكن مقارنة هذه البيانات بالوضع المقابل فى غرب أوروبا خلال نفس الفترة عندما استوعب الاتفاق الاستثمارى الصناعى ٢٠ — ٣٥ ٪ من الاتفاق الاستثمارى العام واستوعب الصناعات الثقيلة ٤٠ — ٦٠ ٪ من أجمالى الاتفاق الاستثمارى الصناعى .

تشابهت خطط التنمية طويلة الأجل التى وضعتها كل دول الكتلة خلال تلك الفترة ليس فقط فى خطوطها الرئيسية بل فى تفاصيلها الدقيقة المتصلة بالانتاج . وقد لاحظ أحد الاقتصاديون الغربيون أن كل خطة من تلك الخطط تظهر — من حيث أساسها النظرى والتطبيقي — مشابهة إلى درجة التطابق مع النموذج السوفيتى فى التخطيط الذى كان قد أخذ به عند بدء عملية التخطيط لديه ، فكل خطة من هذه الخطط تهدف إلى

خلق أساس صناعى ثقيل ينطوى على صناعات معدنية وهندسية وكىماوية وكهربيه ،
وهى فى ذلك تنعز نمو الضطة السوفيتية نصا وروحا وتطبيقا .

وعند حل هذه الخطط محل التنفيذ، شيدت كل دولة مصنعا هائلا لمصنوعات الصلب،
مثال ذلك إلى Kermi Kowzi فى بلغاريا ، — Kosice Nove Hute Plants فى
تشيكوسلوفاكيا — Stalinstedt, Ostkompinat فى ألمانيا الديمقراطية ، Stalinvaros
فى الجمر ، Nowa Hute فى بولندا ، Romane Compine فى رومانيا ، وبدأت كل
دولة لم يسبق لها إنتاج الآلات والكىماويات والسلع ثقيلة الصنع فى إنتاجها . أما من
توفرت لديه هذه الصناعات فقد زاد إنتاجها منها . وقد تناولت الكتابات الغربية هذا
الجانب من خطط التنمية بالتحليل ولكن لم تحاول ربطه بالتجارة الخارجية .

أثبتت الدراسة أن محاولة قياس درجة الاكتفاء الذاتى لدى دول مجلس المعونة
الاقتصادية للتبادلة بناء على ما هو متوفر من احصاءات وبيانات أمر متعذر ويثير
مشاكل ذات طابع خاص ، وأن أسهل وسيلة هى مقارنة معدل التجارة الخارجية للفرد
المسجل فى دول المجلس المختلفة قبل وبعد الحرب العالمية الثانية . وتظهر هذه البيانات
تزايداً منتظما فى هذا المعدل فى كل دولة من دول الكتلة فيما عدا ألمانيا الديمقراطية
اعتباراً من فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة ، وإن كان بمعدل يقل بكثير عما
هو متوقع بعد أخذ الزيادة المقابلة فى الإنتاج الصناعى فى الاعتبار . وعلى خلاف التوقع
لا تثبت هذه البيانات أن التطور الاقتصادى لدول الكتلة الشرقية خلال هذه الفترة
كان من الممكن أن يكون أسرع لو أن حجم التجارة كان قد ازداد أو أن تكوينها
قد اختلف . ولعل مثل هذه الفكرة تبدو أكثر وضوحاً إذا ما تعرضنا لعلاقة معينة
يمكن أن نطلق عليها — TradePotential أو « المستوى الأمثل للتجارة » ، ونعنى
به ذلك الحجم من التجارة الذى يتعذر عنده تحقيق أية زيادة فى الدخل القومى نتيجة زيادة
مقابلة فى حجم التجارة أو تكوينها ، ويمكن تطوير الفكرة أو أضافه نوع من الديناميكية

عليها إذا ما عرفنا هذا المستوى المتوقع للتجارة بأنه تلك النقطة التي يستحيل عندها رفع معدل التنمية خلال أجل زمني معين عن طريق تغيير آخر في حجم التجارة وتكوينها ، وذلك مع ثبات حجم الاستهلاك دون تغيير .

وعند محاولة تطبيق فكرة « المستوى المتوقع للتجارة » هذه بالنسبة للدول الاشتراكية نجد أن Hollis B.chenry قد أعد دراسة احصائية شاملة لاقتصاديات ستين سوقا خلص منها إلى أن معدل التجارة للفرد يرتبط ارتباطاً وثيقاً بمعدل الدخل الفردي والتعداد الكلي للسكان . وباستخدام بيانات مماثلة بالنسبة لثمان دول شرق أوروبية ، توصل المؤلف إلى وجود ارتباط بين معدل التجارة من جهة ومعدل الاتساج الصناعي للفرد والتعداد الكلي للسكان من جهة أخرى (بيان إحصائي رقم « ١ ») . ومن هذه النقطة أمكن التوصل إلى المستوى الأمثل للتجارة « بمعناه المتحرك » لدول الكتلة الشرقية باستخدام المقارن لأرقام الارتباطات التي سبق التوصل إليها بالنسبة لدول العالم غير الاشتراكي . ونظراً لطبيعة هذه البيانات ، فإن أى نتيجة يمكن التوصل إليها تجريبية ومجردة كس للأهمية النسبية للأرقام .

والنتيجة التي تسترعى الانتباه أن من بين دول المجلس السبع لا توجد دولة واحدة نجحت في الوصول إلى ٥٠ ٪ من مستوى تجارتها الأمثل للفرد . ويجب أن يراعى أن المستوى الأمثل « الحقيقي » يفوق ذلك للتوصل إليه حسابياً ، لأن المستوى الأمثل الحقيقي في الدول الغربية يعلو أيضاً ذلك المحسوب حسابياً ، وهذا يعود إلى آثار التعريفات وغيرها من القيود المباشرة على التجارة ، وهذا يعني أن نتائج هذه المقارنة كانت متحيزة بالسلب لدول المجلس . تختلف فكرة المستوى الأمثل للتجارة في المفهوم الثابت عنها في المفهوم المتغير على النحو الذي أشرنا إليه توا ولسبب آخر حديث هو الصناعات الناشئة — Infant Studies التي تلعب دورها في إعطاء هذا المفهوم المختلف ، ولكن لا يعتبر هذا فرقاً يعتد به أو يستحق الدراسة .

يتضح من هذا الاستعراض أن اتجاهات التنمية في دول المجلس خلال فترة ما بعد الحرب وحتى سنة ١٩٥٠ كانت كلها تنحدر ناحية الأكتفاء الذاتي .

جدول احصائي رقم ١٥

السنة	الدولة	ا	ب	ج	د	ا	ب	ج	د
		٪	٪	٪	٪	٪	٪	٪	٪
١٩٥٤	المانيا الديمقراطية	٥٧	٤٠	٣	١٠	٣	٥٧	٣٤	٦
	دول المجلس	—	—	—	—	—	—	—	—
	دول أخرى	—	—	—	—	—	—	—	—
	الاجمالى	٥٧	٤٠	٣	١٠	٣	٥٧	٣٤	٦
١٩٥٨	دول المجلس	٥٢	٣٥	١	١٣	١٠	٦٢	٢٣	٦
	دول أخرى	٥٢	١٨	٩	٢٠	٨	٥١	٢٠	١١
	الاجمالى	٥٢	٢٩	٤	١٥	٩	٥٨	٢٥	٨
١٩٦٠	دول المجلس	٦٤	٢١	١	١٥	١١	٦٠	٢٤	٥
خطه	دول أخرى	—	—	—	—	—	—	—	—
	الاجمالى	—	—	—	—	—	—	—	—
١٩٦٥	دول المجلس	٦٦	٢٠	—	١٤	١٢	٧١	١٤	٤
خطه	دول أخرى	٢٤	٣٤	٨	٢٣	١٩	٤١	٢٥	١١
	الاجمالى	٥٥	٢٥	٣	١٧	١٤	٦٠	١٨	٨
١٩٥٥	تشيكوسلوفاكيا	٤٤	٣٨	٦	١١	١٣	٥٤	٢٩	٤
١٩٥٨		٥٠	٣٠	٣	١٧	١٤	٦٠	١٨	٨
١٩٦٥ خطه		٦٣	٢٥	٢	١٥	٢٣	٥٠	١٦	١
١٩٥٥	المجر	٢٩	٣٤	١	١٦	١١	٦٨	١٩	٣
١٩٥٨		٣٨	٢٢	٢٢	١٨	١٩	٧١	٥	٥
١٩٦٥ خطه		٤٦	٢١	٢٠	١٤	٣٠	٦٤	١	٥
١٩٥٥	بولندا	١٤	٦٣	١٦	٧	٢٩	٤٥	١٢	٤
١٩٦٠ خطه		٣٠	٤٧	١٨	٥	٢٦	٥٤	١٤	٦
١٩٦٥ خطه		٣٩	٢٦	١٨	٥	٢٦	٥٣	١٣	٥
١٩٧٠ خطه		٤٣	٣٦	٢٦	٤	٢٧	٥٣	١٥	٥

(أ) آلات ، معدات نقل ، أدوات صناعية (د) سلع استهلاكية

(ب) مواد أولية ، تعدين ، منتجات أخشاب (ج) مواد غذائية حيوانات

نتائج الاتجاه نحو الاكتفاء الذاتى

ظهرت خلال فترة ما بعد الحرب مباشرة ثلاث نتائج متشابكة لاتجاه التنمية نحو الاكتفاء الذاتى Autark Economic Development لدى دول المجلس ، الأولى - إغراق الاستثمارات فى مشاريع غير اقتصادية ليست ذات ميزة نسبية ، والثانية - سواد ظاهرة تدفق الاستثمارات فى منافذ متشابهة وقصور الانتاج ، وأخيراً - ظهور ندرة عامة فى السلع الرئيسية لدى دول المجلس بصفة عامة .

(١) تسببت المفالة فى مبادئ الاكتفاء الذاتى والإيديولوجيات غير مكتملة الوضوح التى تحتم وجود قطاعات صناعية معينة فى كل دولة فى تشييد منشآت صناعية مرتفعة « التكلفة الاستثمارية » ولا تحقق ربحاً اقتصادياً من وجهة نظر التكاليف المطلقة . ولعل صناعة الصلب الحجرية أبلغ مثل لهذا الوضع ، حيث تضطر الدولة إلى إنفاق أرصدة ضخمة من العملة الصعبة فى شراء لحم كوك ومواد خام أخرى لعملية إنتاج الصلب وذلك بتكلفة تلك التى كانت تفرق لو أن الحكومة صرفت النظر عن هذه الصناعة واكتفت باستيراد ما تحتاجه من الحديد والصلب من دول العالم الأخرى الأكثر تخصصاً فى إنتاج هذه السلعة . ويذكر أيضاً فى هذا الخصوص صناعة الحديد فى ألمانيا الديمقراطية التى لا تختلف كثيراً عن المثال السابق ، كما يتضح من البيان الإحصائى التالى :

تكلفة استيراد وتصنيع الحديد فى ألمانيا الديمقراطية عام ١٩٥٦

تكلفة استيراد المواد الخام اللازمة لإنتاج طن واحد من الحديد	التكلفة تسليم حدود الاتحاد السوفيتى	تكاليف السبك الحديدية	التكاليف الإجمالية
لحم كوك	١٤١	٢٧	١٦٨
حديد خام	٦٩	٣٢	١٠١
الاجمالى	٢١٠	٥٩	٢٦٩
تكلفة العن المستورد مباشرة	٢٠٢	٢١	٢٢٢

إلا وأن الوضع لم يمشى على نفس الوتيرة ، فهناك صناعات أخرى أنشئت اتفاقاً مبدأ التخلّف النسبي Comparative Disadvantage وأقرب مثل إلى ذلك هو إنتاج الزيت الصناعى — Synthatic Oil فى تشيكوسلوفاكيا وألمانيا الديمقراطية فى الوقت الذى كانت تتوفر فيه امكانيات ضخمة لإنتاج الزيت الطبيعى فى رومانيا والاتحاد السوفيتى ، وهناك مثال آخر هو الاستحداث الفنى الذى استنبط أخيراً فى ألمانيا الديمقراطية ومكن من تحويل كتل رماد الفحم للضغط — Briquettes إلى كوك وهو وأن كان ذو قيمة من الناحية الفنية فإنه لا يحظى بأى قيمة اقتصادية . بالنظر إلى احتياطات الفحم الضخمة فى بولندا وتشيكوسلوفاكيا والاتحاد السوفيتى . ولعله من سوء التوزيع أيضاً أن توجه بعض الدول الصناعية من بين دول الكتلة التى تعاني عجزاً فى القوى العاملة وقرراً فى الأراضى مجهوداً إنتاجياً خاصاً لإنتاج السلع الزراعية المستهلكة للقوى العاملة بصفة خاصة (كالفواكه والخضروات) على قدم المساواة مع دولة كبلغاريا تحظى بفائض فى القوة العاملة وتربة رخيصة .

(٢) تسبب الاتجاه للتزايد نحو الاكتفاء الذاتى فى تزايد الاستثمارات الموجهة لنواحى نشاط مقشابة فى كل دولة من دول الكتلة . وقد أشار « ابرى ناجى » رئيس وزراء حكومة المجر سنة ١٩٥٠ إلى هذا الوضع قائلاً . « أن دور مجلس المعونة المتبادلة خلال فترة مشروع المجلس سنوات الأولى (٤٩ — ١٩٥٤) فى جوانب الإنتاج الصناعى والتنمية كان محدود للغاية » . وبالرغم من الدور الفعال الذى يلعبه التعاون الاقتصادى والمعونة المتبادلة فيما بين الدول الاشتراكية فى دفع عجلة التنمية ، فإن هذا الوضع قد ساهم فى خلق حالة عدم تكافؤ — Inequalities فى تقسيم العمل الاشتراكى فيما بين هذه الدول . وبالرغم أيضاً مما أبرم من اتفاقيات فيما بين بعض دول المعسكر لتحقيق نوع من تقسيم العمل وتنمية الإنتاج فإن تماثل القطاعات الانتاجية (قطاع الصناعة الميكانيكية بوجه خاص) قد أثر بدرجة جدية متزايدة على إمكانياتنا التصديرية وميزاننا التجارى بالنتيجة . وذلك التماثل فى القطاعات الإنتاجية لم يؤثر على التبادل التجارى بين دول

الكتلة الصديقة فحسب ، بل أدى إلى ظهور نوع من المنافسة غير الاقتصادية فيما بينها في أسواق الدول الرأسمالية أيضا . وهذا الاتجاه الغالى فيه للإكفاء ذاتيا في قطاع التجارة الخارجية لم يكن عاملا سلبيا بالنسبة لقدرة التصديرية في نطاق المعسكر الاشتراكي فحسب بل حررنا من فرصة استيراد المواد الأساسية والأولية»^(١)

هذ وقد عبر كثير من المسئولين في المعسكر عن نفس هذا الرأي ، فقد أثار أحد نواب رئيس الوزراء التشيكوسلوفاك سنة ١٩٥٧ إلى أن تشيكوسلوفاكيا قد توسعت صناعيا بحيث أصبحت تنتج ٨٠٪ من كافة أنواع نماذج الآلات الصناعية وأن الإنتاج قد ضوعف في غمرة هذا التوسع ثلاث مرات خلال العشرين سنوات الأخيرة ، ولكنه أردف مؤكدا أن هذا التوسع كان له أثره السيء على تكاليف الإنتاج وكفاءته . كذلك قدّر أحد اقتصادى ألمانيا الديموقراطية انتاجها من الآلات الميكانيكية سنة ١٩٥٩ بما يتراوح بين ٨٠٪ و ٩٥٪ من كافة النماذج الممكن إنتاجها . أما عن بلغاريا فقد صرح أحد الرسمىين Grigor Popussakoff^(٢) سنة ١٩٦٠ وهو يلفت النظر إلى أهمية هذه المشكلة إلى أن الوضع الذى وصل إليه تقسيم العمل الدولى فيما بين دول المجلس في نطاق الإنتاج الصناعى والآلات خلال السنتين أو الثلاث سنوات السابقة (على تعريضه) لا يبد مرضيا ، وعلى العكس يمكن اعتبار هذا الذى تم إحرازه خطوة أولى وأنه لا زال هناك الكثير للوصول إلى تقسيم مرضى للعمل الدولى فيما بين دول المعسكر الاشتراكي . كذلك أضاف أن هناك إمكانيات إنتاجية كبيرة لم تستغل وأن الظروف الإنتاجية لا تتفق وحجم الطلب الفعال المتوافر حاليا أو المستوى المنتظر الوصول إليه مع نهاية جهود التنمية التى تبذل في كل دولة من دول الكتلة .

(٣) أما النتيجة الأخيرة فهى نقص بعض السلع الأساسية وبوجه خاص للمواد

(١) نقل عن Imre Nagy, On Communism : In Defence of the New Course (New York : Frederic A. Praeger, 1957)

Grigor Popussakoff : Der Außenhandel X, 11/1960 .

(٢) انظر كتاب

الأولى وهي ظاهرة تميز بها النظم الاشتراكية ويندر مصادقها في الاقتصاديات الحرة التي تواجه مشكلة من نوع آخر هي تصرف الفوائض السلمية .
ولظاهرة عجز المواد الأولية هذه وجهان ، الأول ، أنها نتيجة مباشرة لائتفات الدول المصدرة التقليدية للمواد الأولية في الكتلة إلى أوجه أخرى من الإنتاج ، والثاني ، بدأ الدول المستوردة بصفة رئيسية داخل الكتلة في زيادة انتاجها من هذه المواد التي كانت تستوردها وذلك دون اعتبار لارتفاع تكلفة الانتاج مدفوعين بالدافع نحو الاكتفاء الذاتي وبالرغبة في ضمان عرض منتظم من هذه المواد وهو أمر لا توفره لها دول الكتلة الأخرى . هذا وقد أظهر تحليل مفصل قامت به أجهزة الأمم المتحدة أن كافة دول الكتلة الشرقية التي كانت تواجه مشكلة تفوق انتاجها المحلي على احتياجاتها وامكانياتها التصديرية من بعض المواد الأساسية ، تواجه الآن مشكلة عجز الانتاج المحلي عن ملاحقة الزيادة في الاستهلاك المحلي وانخفاض فائض التصدير ، هذا في الوقت الذي ارتفع انتاج دول الكتلة التي كانت تشكو عجزا في المواد الأولية خلال فترة ما قبل الحرب وتضطر إلى الاستيراد ، وأن هذا الانخفاض في نسب الصادرات والواردات للانتاج يعكس اتجاهها مغاليا فيه نحو الاكتفاء الذاتي .

ومما يذكر أن الازمة الاقتصادية التي حدثت فيما بين السنوات ١٩٥٣ و ١٩٥٦ لدى دول الكتلة جميعا كان مرجعها زيادة الاتحاد السوفيتي — باعتباره أكبر منتج ومصدر للمواد الأولية فيما بين دول الكتلة — صادراته إلى دول المجلس جميعا دون استثناء ، ومع نهاية ١٩٥٥ وضعت لجان مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة موازين مادية على مستوى الكتلة لما يقرب من عشرين مادة أولية خلال مشروع الخمس سنوات التالي ، وانتهت إلى أن الطلب المخطط على الفحم والصلب خلال السنوات حتى ١٩٦٠ سوف يتجاوز الانتاج المخطط بما يقرب من عشرة مليون طن ، ٤٠ مليون طن من مقاطع الصلب وحوالي ٣٥ مليون طن من قضبان الصلب ، وأن هناك عجز يتفاوت مقداره بالنسبة للنحاس والاسمنت وحامض الكبريتيك ومواد أخرى عديدة وأن منشأ هذا العجز هو الاتجاه إلى الاكتفاء الذاتي المنهوه عنه .

التخصص الانتاجى بين دول الكتلة

١٩٥٦ — ١٩٦٠

تزايد الصفات دول الكتلة إلى أهمية التجارة الخارجية بالنسبة للاقتصاد القومى بعد موت ستالين عام ١٩٥٣ . وارتبط هذا الانتباه بأدراك أهمية التغييرات التى يمكن أن تحدث فى الحجم الكلى أو التكوين السلى للتجارة بالنسبة للتنمية أو النمو العام للدخل القومى . وفى سنتى ٥٣ و ١٩٥٤ بدأت بعض دول المجلس عقد اتفاقيات صناعية Industrial Treaties عهد بمقتضاها إلى بعض الدول بالتخصص فى إنتاج سلع معينة تقابلها فيما بينها . وقد حث على عقد هذه الاتفاقات ما ظهر من نمو غير منسق فى الانتاج الصناعى كان من نتيجته إشراك أكثر من دولة واحدة فى إنتاج سلع متشابهة ومواجهة هذه الدول تباعا مشكلة نزوب أسواقها التصديرية داخل الكتلة . وفى سنة ١٩٥٥ بدء اقتصاديو الكتلة مناقشات واسعة النطاق لبحث امكانيات عقد اتفاقات صناعية من هذا النوع على نطاق الكتلة بأسرها بغية تنمية التجارة التبادلة والحصول على مزايا الانتاج الكبير .

(١) قطاع المواد الخام:

لم تكن دول الكتلة الشرقية تتصور أنها ستواجه تلك المشاكل بالنسبة التعميد التى اعترضت محاولاتها للتخصص الانتاجى فى قطاع المواد الخام . ففى بداية ١٩٥٦ اتخذ مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة أول خطوة فى هذا الاتجاه وذلك بالتوصية بتنمية إنتاج الفحم البولندى والحديد الروسى (إنتاج منطقة — Krivoi Rog) لتغطية احتياجات الكتلة بأسرها . وقد ثبت أن هذا النوع من التخطيط ليس كافياً ، بل حدث بالنسبة لتلك التوصية بوجه خاص أن سبب الضغط الذى فرض على المصادر الانتاجية البولندية مشاكل سياسية عميقة انضمت بوجه خاص خلال صيف وخريف تلك السنة . - وفى

نهاية خريف ١٩٥٦ - أرسلت دول الصكتله ممثلين لها إلى الاتحاد السوفيتي للبحث على إنتاج المزيد من المواد الخام ، وقد أدى هذا إلى صدور توصية المجلس عام ١٩٥٧ بوضع خطط إنتاجية تغطي فترة الخمسة عشر سنة التالية على أن تنسق هذه الخطط سنوياً نظراً للطبيعة الخاصة لمثل هذا الاستثمار (حيث تنقضى خمسة سنوات سابقة للإنتاج) . ولم يبدء في وضع هذه الخطط إلا سنة ١٩٦٢ . هذا وقد تناولت مناقشات لجان المجلس المختلفة منذ ١٩٥٧ محاولة الوصول إلى تنظيم إنتاجي لمختلف المصادر التعدينية . وتقرر بالنسبة للمعادن الحديدية بوجه خاص أن تزيد بولندا والاتحاد السوفيتي وتشيكوسلوفاكيا من إنتاجها من الحديد على أن تركز بقية دول المجلس على مراحل تنقية الصلب . أما بالنسبة للمعادن غير الحديدية ، فقد تقرر أن تخصص الجرفي الألومنيوم وبلغاريا في الرصاص والنحاس وبولندا في الزنك Sulphur وألبانيا في Chromium هذا وقد انعكس الاتجاه نحو التخصص الإنتاجي في عدة أوجه ، وأول ما يذكر هو التعاون لإنشاء مشاريع إنتاجية في مناطق الثروة المعدنية أو مناطق التجهيز . ومن قبل هذه المشاريع مصنع السيلورز الضخم الذي إنشئ في دلتا الدانوب للارتفاع من الغاب المتوافر في هذه المنطقة ، والتعاون المشترك فيما بين دول المجلس لتنمية صناعات الفحم و Sulphur البولندية ، والبتروال الروماني ، والبوكسيت المجري . (يمكن وراء ذلك الاهتمام بمنطقة الدانوب أنها تواجه مشكلتين خاصتين هما النقل والقوى المحركة) . كما ساهم أيضاً عدد كبير من الدول في تنفيذ خطة البترول الذي سيدتل البترول السوفيتي إلى تشيكوسلوفاكيا وألمانيا الديمقراطية والمجر وبولندا وهو خط سيوفر التكاليف الباهظة التي تفرق إنتاج الزيت صناعياً ، كما سينخفض المعجز المفاجيء الذي تواجهه بعض هذه الدول ، كذلك التكلفة الجارية المرتفعة لنقل هذه المنتجات البترولية .

والوجه الثاني هو التراجع عن المشاريع غير الاقتصادية التي كان قد بدأ في تنفيذها في قطاع المواد الخام والغناء بعضها نهائياً . ففي جمهورية ألمانيا الديمقراطية على سبيل المثال أوقف مشروع تحويل تراب الفحم إلى غم كوك ، كما توقف تشييد أفران الصهر ، وصرف

النظر من أى استثمار فى مشاريع الحديد والصلب (فياً عدا المصنع المقام فى Stalinstadt نظراً لتكامل هذه الصناعة مع صناعات أخرى فى نفس المنطقة) . كما تقرر رفع نسبة مساهمة الواردات فى الاستهلاك المحلى (الواردات / لإجمالى الاستهلاك المحلى) إلى ٤٠٪ بدلا من ٢٤ ٪ سنة ١٩٥٨ .

أما الناحية الثالثة والأخيرة فهى البدء فى تنفيذ برامج تمويل محدودة النطاق ومشتركة لصناعات إستخراج المواد الأولية وذلك إبتداء من سنة ١٩٥٨ عندما صدرت توصية مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة بمساهمة دول المجلس المختلفة فى مديد المعونة لبولندا فى استثمارات تعدين الفحم .

هذا ولا تتوفر أية بيانات تفصيلية عن حجم هذه المعونة ولكن من المؤكد أن هذا البرنامج قد جاء نتيجة وقوف الاقتصاديين الاشتراكيين على الطبيعة الخاصة للاستثمار فى قطاع التعدين وضرورة مرور فترة غير منتجة قبل بدء الانتاج الفعلى ، كذلك إرتفاع الاحتياجات الرأسمالية منسوبة للوحدة من الانتاج النهائى بالمقارنة بسائر القطاعات الصناعية ، وأخيراً أهمية هذه الصناعات الاستخراجية كمصدر إنتاجى طائفاً وأن هناك مصادر ثروة خصبة متوفرة لدى هذه الدول .

لعله من الصعب تقدير أثر هذه الجهود بالنسبة لجانب الاستغلال الاقتصادى للمصادر الانتاجية ، فأجهزة المجلس ذاتها لا تظهر هذا الجانب نظراً لطول فترة ما قبل الانتاج التى تستغرقها هذه الصناعة من جهة واحجام بعض هذه الدول عن الاسفار عن احصائياتها وبياناتها المتعلقة بهذا النوع من الانتاج لدواعى الاستراتيجية من جهة أخرى ومع ذلك توحى بعض البيانات غير المنتظمة بأن النظام ليس بدرجة الكمال المطلوبة ، والمثل الواضح هو استهلاك الوقود الصلب فى الصناعة . فمنذ سنين أدركت الأطراف المسئولة فى القطاعات الصناعية فى الغرب أن استغلال الوقود الصلب لم يعد اقتصادياً وتحولت نحو البترول ، وعزت هذا إلى ارتفاع تكلفة استخراج الفحم نتيجة نضوب مصادره الطبيعية من جهة وانخفاض تكاليف إنتاج البترول نتيجة التقدم التقنى والتسكينى الذى طرأ

على هذه الصناعة من جهة أخرى . وقد كان من الطبيعي أن يحدث تحول مماثل في الشرق نظراً لغنى هذه الدول بالبتروول وارتفاع تكلفة استخراج الفحم خاصة وأن أكبر دولة من دول المجلس وهي الاتحاد السوفيتي على الأقل تتبع عن كثب التطورات التي تحدث في العالم الغربي ، إلا وأن شيئاً من هذا لم يحدث . فبالرغم من أن الاتحاد السوفيتي بوجه خاص قد خفض نسبة مساهمة الفحم في الوقود المستهلك لانتاج الطاقة من ٦٥ ٪ سنة ١٩٥٢ إلى قرابة ٥٥ ٪ سنة ١٩٦٠ ، وتقتضى خططه الحالية بأن تهبط هذه النسبة إلى ٤٥ ٪ سنة ١٩٦٥ ثم ٣٢ ٪ سنة ١٩٧٢ ، فإن الوضع يختلف في تشيكوسلوفاكيا والمانيا الديمقراطية وبولندا حيث لا يزال الفحم يساهم بـ ٩٠ ٪ من الطاقة ، ثم الحجر وتبلغ نسبتها ٨٠ ٪ ، وأخيراً بلغاريا وتزيد نسبتها عن ٧٠ ٪ ، ولا يبقى سوى رومانيا وألبانيا اللتان تعتمدان فعلاً وبصفة رئيسية على البترول كمصدر للطاقة ليهما . والجدير بالملاحظة أن بولندا وألمانيا الديمقراطية طبقاً لما أعلنتاه من خطط تنويع الإبقاء على نفس معدل مساهمة الفحم في الطاقة المنتجة ليهما على ما هو عليه وبالرغم من خط أنابيب البترول الذي أعلن أنه سيربطها بالاتحاد السوفيتي ، بينما أعلنت كل من تشيكوسلوفاكيا والمجر عقدهما العزم على تخفيف هذا المعدل بما لا يقل عن ١٠ ٪ أما في بلغاريا فإن حجم الطاقة المنتجة من الفحم في ازدياد مستمر منذ ١٩٥٤ ويحتل ارتفاع معدل هذه الزيادة أيضاً . والواقع أن مثل هذا الاتجاه نحو المحافظة على الفحم كمصدر رئيسي للطاقة لا يتفق والتوزيع السليم للمصادر الانتاجية أو التكلفة الانتاجية للاقتصادات المتعددين .

والأمر لا يقتصر على الفحم ، فقد اتفقت الدول الثمان على تنظيم إنتاجها من قضبان الصلب وكان هذا الاتفاق أول اتفاقات التخصص الإنتاجي التي عقدها على نطاق مشترك (ثنائى ومتعدد الأطراف) ، إلا وأن ملاحظات المجلس الاقتصادى الأوروبى سنة ١٩٥٦ أشارت إلى أن نسبة ما يتم تصديره من إجمالى إنتاج دول المجلس من الحديد الصلب والخام الجهنز تقل عن ٥ ٪ ، وهو وضع لم يتحسن خلال السنوات التالية لذلك . أما بالنسبة

للمعادن غير الحديدية فقد استمر معدل الاستخراج بالغ الانخفاض حتى بالنسبة للمعادن التي حققت دول المجلس فائضاً في إنتاجها ، (الصفائح — Tin) .

(ب) قطاع الصناعة :

أصدر المجلس في ديسمبر ١٩٥٥ أول توصيات تتعلق بالتخصص الإنتاجي الصناعي على مستوى الكتلة الشرقية بأسرها ، والتي تضمنت التخصص في إنتاج مقاطع الصلب والجرارات وبعض أنواع الآلات الزراعية الأخرى ، كما أصدر أيضاً في مايو من السنة التالية توصيات أخرى مشابهة للتخصص في إنتاج قرابة ٦٠٠ آلة أخرى . والمعتقد أن تلك الجهود التي يشهدها طابع الحاسة لم تلق نجاحاً يشجع على المضي فيها ، والدليل في ذلك ما صرح به أحد المسؤولين في ألمانيا الديمقراطية بأن « الدرس الذي يجب الخروج به من تجربة الإنتاج التعاوني المشترك فيما بين دول الكتلة الشرقية حتى وقتنا هذا ليس هو المضي قدماً وتوسيع نطاق العمل بل التركيز على المشاكل ذات الأهمية لدى الدول الأعضاء »^(١) .

وفي الدورة الثامنة للمجلس عام ١٩٥٧ سلم بأنه من المفيد . . . إهمال جانب كبير من التفاصيل التي تضمنتها كثير من اتفاقات التخصص الإنتاجي التي كان قد تم عقدها في السنة السابقة مباشرة والتركيز بدرجة أكبر على المسائل الأكثر أهمية . وقد كان للوضع ذو الأهمية المشتركة عندئذ هو الاتفاق على الساع ذات الحساسية الخاصة التي يجب التركيز على إنتاجها ، وهي تلك التي تنتج من الصناعات التأسيسية كقضبان الصلب والوقود والمعادن اللافلزية .

فقدت المناقشات المتصلة بالتخصص على مستوى الكتلة الكثير من بريقها منذ عام ١٩٥٧ وإن كان قد لوحظ أنها بدأت تأخذ طابع الجدبة والعمق ، فعلى سبيل المثال

(١) اختر كتاب Heinz Kohler , S Economic integration Into the Communist Bloc, Uni versity Of Michigan 1961 —

نوقشت مسألة التخصص في إنتاج الكيماويات في دورى انعقاد المجلس في بوخارست وبراج (يونيو وديسمبر ١٩٥٨) ، كما نوقش التخصص في إنتاج ماكينات إنتاج الكيماويات في دورى انعقاد آخر في تيرانا وصوفيا (مايو وديسمبر ١٩٥٩) . وبحلول عام ١٩٦٠ كان قد أمكن التوصل إلى اتفاقات للتخصص الإنتاجى في قطاع الصناعة تغطى أكثر من ٥٠٠ سلعة كيلوية أو قرابة ٨٠٪ من إجمال إنتاج دول الكتلة ، كذلك ١١٥٠ آلة إنتاج كيماويات . أما عن التخصص في إنتاج الآلات الميكانيكية للأغراض الإنتاجية الأخرى ، فيقال أنه كان يسير على نحو بطيء . وما يذكر أن المجلس كان قد أصدر خلال السنوات الأخيرة عدة توصيات تتعلق بالتخصص في إنتاج الآلات في قطاعات صناعية أخرى محدودة النطاق كتقنية السكر وتعبئة اللحوم وصناعة الورق .

هذا وقد تفيد المعلومات التالية في إيضاح التغير الذى أحدثته محاولات التخصص الإنتاجى فيما بين دول الكتلة .

تسببت اتفاقات التخصص الإنتاجى في قطاع الصناعة في إحداث تغييرات جوهرية ، ففي نهاية سنة ١٩٥٠ ، على سبيل المثال ، أوقفت جمهورية ألمانيا الديمقراطية إنتاج ٢٩١ نموذج من نماذج ماكينات التشغيل ، ٨٩ نموذج من نماذج ماكينات تصنيع الخشب وكل عربات النقل الثقيلة والأتوبيسات ومعدات استخراج الزيت . ومقابل هذا بدأت في إنتاج نماذج أخرى جديدة تضمنت ١٢٥ نموذج ما كينة تشغيل (معظمها من النوع الاتوماتيكي فائق السرعة) ، ٢٧ نموذج ما كينة تشغيل خشب ومعدات وحدات الدرفلة ، كذلك السفن العابرة للمحيطات . هذا وقد تضمنت عدة مقالات نشرت في ألمانيا الديمقراطية التلميح إلى أن هناك اتجاه نحو التخطيط على أساس التركيز على الآلات الدقيقة والآلات الكهربائية والصناعات الكيماوية بدلا من صناعات التمدين والصناعات الثقيلة والفلات . وعملا في نفس هذا الاتجاه في تغييرات نماذج الاتاج في سائر بلدان المجلس الأخرى ، ففى الجمر أوقف إنتاج عربات النقل والركاب في

السكك الحديدية ، وفي بلغاريا أوقف إنتاج قاطرات الديزل الضخمة وبدأت كلاما في إنتاج نماذج أخرى وبدائل جديدة .

هذا ويبدو للمتتبع لهذه الاتفاقات أن هناك ثمة خطوط عريضة لتنظيم مسألة التخصص الاتحادي هذه . فالدول التي يعتمد نشاطها الاقتصادي والحلى على نماذج أو أنواع معينة من الماكينات سوف تتخصص في إنتاجها ، فرومانيا سوف تصنع جزءا كبيرا من ماكينات استخراج البترول كما ستواجه المانيا الديمقراطية مسألة إنتاج ماكينات تعدين الـ Lignite أما المجر فستنتج الآلات الزراعية Wheat Combines . أضف إلى هذا أن الدول التي تحظى بمهارة عالية خاصة في قطاع من القطاعات سوف تتخصص في الصناعات الانتاجية التي تتطلب هذا النوع من المهارة على أن تتخلى عما هو أبسط للدول الأخرى . ونهجا لهذا المنوال ستزيد المانيا الديمقراطية وتشيكوسلوفاكيا وهما الدولتان ذوات أفضل مستوى للكفاءة أو المهارة اليدوية انتاجهما من الآلات الدقيقة

وبالرغم من الاتجاه الصادق الطيب الذى تحمله هذه القرارات ، وبالرغم من تعدد اتفاقات التخصص الاتحادي هذه وبلوغها عددا كبيرا فلا يزال من الصعب الحكم على هذه الجهود وأول ما يلاحظ فى هذا الشأن أن هناك اتفاقات قصد من ورائها مجرد تثبيت الامر على ما هو عليه بالنسبة لتجارة سلع معينة كما وأن هناك اتفاقات تكاد تقف عند مصلحة منتج معين .

أنواع الماكينات المنتجة في دول المجلس

قبل وبعد اتفاقات التنميط والتخصص الانتاجي بالوحدة

الانتاج بعد الاتفاقات	الانتاج قبل الاتفاقات	الدولة	السلعة
٥٧	٤٢	جميع الدول	ماكينات ديزل
١٣	٢٥	بلغاريا	ماكينات تشغيل
٥٦	٦٤	المانيا الديمقراطية	
١٦	٢٠	المجر	
٣٥	٤٠	بولندا	
٦	١٤	رومانيا	
١٢٦	١٦٣	الاجمالى	
٨٠	١٤٩	جميع الدول	ماكينات البخار وتوربينات
١٣٣٣	١٨٩٣	جميع الدول	ماكينات قطع المعادن
١٠٠٧	١٤٥٤	جميع الدول	ماكينات تشغيل بدون قطع

وعلى سبيل الإيضاح وقع اتفاق تخصص لإنتاج معدات النقل عام ١٩٥٥ وزع بمقتضاه إنتاج عربات النقل بين جميع دول المجلس فيما عدا بلغاريا وألبانيا ، أما الجرارات فقد تمحدها خمس دول والقاطرات البخارية والكهربائية والسفن أربع دول . الخ . ولا ترتبط جميع دول المجلس بالتزاماتها المقررة بموجب هذه الاتفاقات ، ولذلك يصعب الوقوف على المراحل التي وصل إليها تنفيذ أى منها . وقد لوحظ أن بعض الدول لانتلفت إلى هذه الاتفاقات على الإطلاق كما وأن البعض الآخر يكتفى بأجراء بعض التعديلات في التوزيع السلى للتجارة دون أن يحدث تغييراً حقيقياً في حجم الاستثمار

أو خطط الإنتاج . وقد ألقى الزعيم جومولسكا في يونيو ١٩٦٠ في حديث له أمام حزب العمال البولندي بما مؤداه أنه بالرغم من أن الاتفاقات الاقتصادية الموقعة بين دول المجلس تغطي التجارة الخارجية وتبادل الخبرة الفنية فإنه لم تبذل محاولة حقيقية لتنسيق الأمور في هذا المجال Investment — Co - ordination ، ويبدو أن كل طرف معنى بأموره الخاصة » .

هذا من جهة ومن جهة أخرى تمكس بعض الاحصائيات الموزعة بين مصادر متعددة أن هذا التخصص الإنتاجي سوف يمر بمراحل طويلة بالنسبة لبعض القطاعات الصناعية . فقد عبر أحد كبار الاقتصاديين السوفيت وهو N-situganow عن شكواه من أن التخصص في إنتاج الماكينات يسير على نحو غير «طوب» ، وأردف ذا كرا بعض الأمثلة منها أن من بين ٧٠ ألف آلة قطع معادن تم إنتاجها في دول المجلس خلال سنة ١٩٥٧ تم تبادل ٣٤١٢ واحدة فقط تجارياً (حوالى ٥ ٪) ومن بين ٢٤٠٠٠ ماكينة كبس وطرق Forging تبذل ٦٢٢ قطع (٣ ٪) ، ومن بين ٣٧٠٠٠ جرار بلغ الرقم ٥٣٨٠ أو (١٥ ٪) . كما أشار اقتصادي سوفيتي آخر إلى أن نسبة تبلغ ٣٥ ٪ فقط من الـ ٢٠٠٠٠٠ ماكينات قطع وتشغيل للمعادن المنتجة داخل دول المجلس تم تبادلها تجارياً .

ولسوء الحظ لا تتوفر ثمة بيانات أحدث عن حجم التجارة للإنتاج ونسبها المقارنة في دول المجلس جميعها بالنسبة للسلع الأخرى ، ومع ذلك يمكن الاعتماد على بعض النسب التي تم احتسابها في إحدى دول المجلس للحصول على فكرة واضحة بعض الشيء عن التغير الذي طرأ على بعض القطاعات الصناعية الأخرى التي شملتها اتفاقيات التخصص الإنتاجي .

هذا وترتبط مثل هذه الدراسة بافتراض أن كل تغيير في نسبة التجارة للإنتاج لسلعة معينة في إحدى دول المجلس إنما يعود بصفة رئيسية إلى اتفاقات التخصص الإنتاجي

وأن هذه النسبة تعكس الاتجاه النسبي Relative للتخصص في الإنتاج في القطاعات الصناعية المختلفة لدى هذه الدول ، على أن يراعى الأثر الذي يمكن أن يحدثه التغير الهام في الصادرات أو الواردات في مثل هذه النتيجة . وتؤخذ النتائج في ظل هذه الفروض .

تم احتساب نسبة الصادرات والواردات للإنتاج لـ ١٦٦ سلعة في جمهورية ألمانيا الديمقراطية خلال السنوات من ٥٥ إلى ١٩٦١ وكان معدل التغير لتلوسط صفر نظراً لتعادل الانحرافات الموجبة مع الانحرافات السالبة ، ، إلا وأن احتساب الانحراف المعياري لهذا التغير بالنسبة لأكثر من قطاع صناعي واحد تقادى مشكلة إيجابية وسلبية الأرقام ويمكن من الحصول على فكرة واضحة بمض الشئ عن التغير النسبي في معدلات التجارة . وقد كانت النتيجة أنه كلما اتخذ انحراف الصادرات والواردات المعياري في قطاع صناعي معين اتجاها تصاعدياً خلال السنوات ٥١ - ١٩٥٨ كلما عكس هذا (في ظل فرضنا السابق) اتجاها مقابلاً نحو التخصص الإنتاجي في هذا القطاع .

التغير النسبي في الصادرات والواردات

في جمهورية ألمانيا الديمقراطية

أ - متوسط التغير		ب - الانحراف المعياري			
١٩٥٨ - ٥٥		٥٨ - ١٩٦١			
عدد السلع	أ	ب	عدد السلع	أ	ب
القطاع الصناعي					
مواد خام	٢٢	٧-	٧٧	٦٤	١٩
أجهزة صناعية	٥٦	١٣	١٦٤	٥٦	٦٤
أجهزة استهلاكية	٤٨	١٩	٨٦	٤٨	٢٥
الإجمالي	١٦٦	١٣	١١٦	١٦٨	٣٦

يلاحظ من هذه البيانات أن التغير الأساسي كان في قطاع الأجهزة الصناعية وكان شاملاً لكلا الفترتين ، ويعتقد أنه كان نتيجة اتفاقات التخصص الإنتاجي التي أعلن عن إبرامها ، وأن تغير نسب التجارة قد نجح فعلاً في إيضاح هذا الاتجاه .

ولله من الواضح الاهتمام بقطاع الصناعات الثقيلة قد دعا إلى عقد اتفاقات تفوق في العدد الاتفاقات التي عقدت في نطاق الصناعات الخفيفة خصوصاً وأن الكفاية الإنتاجية مرتفعة نسبياً بالنسبة للإنتاج الكبير في القطاع الأول . ولله من المنطقي أن ينخفض معدل التغير في نسب التبادل إلى أقل حدوده بالنسبة لقطاع المواد الأولية الذي يستلزم أكبر درجة من التخصص .

(٥) قطاع الزراعة :

تواجه محاولات دول المجلس المختص في قطاع الزراعة مشاكل عديدة ، فقد صرحت أحد المصادر اليوغوسلافية بأن موضوع « التخصص الانتاجي في قطاع الزراعة قد ضمن جدول أعمال المجلس عدة مرات . . الا وأنه من الحق أن هذا الموضوع يبدو وأكثر تعقيداً في قطاع الزراعة عنها بالنسبة للصناعة . . » ^(١) وفي المؤتمر الذي عقدته سكرتاريات الاحزاب الشيوعية في فبراير ١٩٦٠ تقرر أن تحاول كل دولة — كما جراء حالي — زيادة انتاجها الزراعي من السلع المنتجة بصفة رئيسية فيها حتى يمكن خلق نوع من التوازن في الانتاج الزراعي لدول المجلس بصفة عامة يوازن المعجز الواضح لدى بعض هذه الدول . وقد أعقب هذا القرار محاولات السلطات التشيكية وضع الخطط من شأنها تخفيض نسب استيرادها من الحبوب واللحوم ومحاولة سلطات جمهورية ألمانيا الديمقراطية الاكتفاء ذاتياً بالنسبة للبيض والدواجن واللحوم والبن والزبد .

وبالرغم من هذا الوضع فإنه يمكن للتتبع لتطور الأمور ملاحظة بعض خطوات اتخذتها دول المجلس للتخصص في إنتاج سلع معينة وأن كانت غير مرتبطة بتخطيط

معين ، فالاتحاد السوفيتي الذي يملك أكبر معدل للإنتاج الزراعي الفردي فيما بين دول المجلس يمنح عناية فائقة للمنتجات الزراعية كثيفة الاستهلاك للتربة (كالحبوب والقمح) وبصدر حالياً القمح للدول المصدرة للقمح فيما بين دول المجلس كبلغاريا . وقد تضمنت المصادر الصحفية لدى مختلف دول المجلس مجادلات عديدة في موضوع تخصيص مصادر الإنتاج لتأييد هذا الاتجاه التخصصي .

بدأت دول المجلس الواقعة على ضفاف الدانوب والتي تتميز بارتفاع معدل الكثافة السكانية الريفية فيها في الاهتمام بالإنتاج الزراعي المستهلك لليد العاملة . ولعل أبرز مثل هو بلغاريا التي عانت طويلاً (والتي طالما صدرت اليد العاملة للاتحاد السوفيتي وتشيكوسلوفاكيا) من البطالة واهتمت فيما بعد ذلك بزراعة المحاصيل التي تتطلب جهداً بدوياً وطاقة عمالية كبيرة كالقواكه والخضروات والطباق . وتقضى الخطط للموضوعة في بلغاريا حالياً بنفعية ٥٥ ٪ من واردات دول المجلس من القواكه الطازجة ، ٨٢ ٪ من الخضروات الطازجة أيضاً . أما المجر ورومانيا فقد تزايدت صادراتهما أيضاً من القواكه والخضروات وتنبع منها كميات كبيرة بمضاعفة هذه الصادرات مستقبلاً .

أما النوع الأخير من التخصص فيقوم بالنسبة للدول التي تحظى بظروف مناخية أو إنتاجية معينة وبعد إتمام البانيا وبلغاريا بإنتاج البطاطس المبكرة اتجاهها من هذا القبيل أسوة باهتمام المجر بإنتاج الأرز أيضاً .

والوضع بصفة عامة على مستوى دول المجلس بأكملها يتفق مع ما أشار به بعض الاقتصاديين الاشتراكيين أخيراً من أنه « لا يزال من الممكن تماماً أن تبذل ثمه محاولات للتخصص في هذا القطاع في الوقت الحالي »^(١) .

(د) الإجراءات الجماعية للتخصص الاتحادي

هناك طرق متعددة لقياس درجة التغير في التخصص الاتحادي، لن يحدى تتبع التغير

في التوزيع العمالي أو الاستثماري على مختلف القطاعات الإنتاجية أو حتى ملاحظة التغيير في طابع أو توزيع الانتاج السكلي شيئا في هذا المضمار نظراً لصالة المعلومات من جهة وتعذر وضعها موضع المقارنة من جهة أخرى . لهذا ستمتد على مقارنة معدل نمو التجارة الخارجية والانتاج الصناعي وذلك في ضوء تحفظات معينة . تظهر هذه المقارنة أن معدل التجارة للفرد لم يتغير لدى دول المجلس بصفة عامة وفيما عدا بلغاريا وجمهورية ألمانيا الديمقراطية فيما بين الأعوام من ١٩٥٥ إلى ١٩٥٨ تغييراً محسوساً بالنسبة لمعدل الانتاج الصناعي ، بل ظهر أن معدل النمو الصناعي يفوق ، لدى كل هذه الدول وفيما عدا الاتحاد السوفيتي وبلغاريا ، الزيادة في التجارة خلال تلك الفترة . كما وأن بولندا وتشيكوسلوفاكيا اللتان رفعتا الأهداف المبدئية طويلة الأجل للتجارة الخارجية قد وضعت أهدافاً أخرى تفوقها للانتاج الصناعي .

يظهر التغيير في أرقام التجارة والإنتاج خلال السنوات ٥٥ - ١٩٦٥ أن هناك تطوراً حسناً نحو ما يمكن اعتباره النموذج الأمثل للتجارة فيما بين دول الكتلة الشرقية كما يمسك أيضاً تجنباً للتجارة « غير المادية » التي صاحبت فترة حكم ستالين ، وأخيراً تحمل ملامح الرغبة في الإنتفاع من فكرة « الحجم الأمثل للتجارة » التي نوهنا إليها في موضع آخر . وفي الجانب الآخر تظهر هذه البيانات نمباجاً محدوداً للجهود التخصص الإنتاجي وهو أمر يمسك من وجهة نظر الكاتب احتمالاً ضعيفاً للتقدم نحو مرحلة الحجم الأمثل للتجارة خلال المستقبل القريب . ويبدو أن سلطات للمسكر الشرق قد فاتها ادراك حقيقة هامة هي أن مرحلة تنسيق الجهود الإنتاجية يصبحهاعادة زيادة في حجم الإنتاج غالباً ما تفوق النمو للمقابل في التجارة الخارجية .

من المقاييس الأخرى الإجمالية لدرجة التقدم نحو التخصص الإنتاجي نسبة الموردين الوحيدون Principal Suppliers « في التجارة الداخلية فيما بين دول المجموعة والفكره أن كل توفيق يصاحب هذا النوع من التخصص ينعكس على

واردات كل دولة من دول المجلس من سلعة معينة ومدى اعتمادها على عدد معين من الموردين في تغطية احتياجاتها منها . ويشترط لتحقيق نتائج هذا المقياس بالنحو السليم أن تتوفر ثمة احصاءات دقيقة للتجارة الخارجية وتوزيع دقيق لها أيضاً بين القطاعات السلمية المختلفة ، وإلا ستظهر نتائج مثل هذه الدراسة أن هناك فعلاً اتجاه نحو التخصص ولكن لمجموعة سلمية معينة قد تنطوي على منتجات بالغة التنوع والاختلاف . والدولة الوحيدة التي تضم احصاءات سلمية يمكن بناء عليها لإتمام مثل هذا القياس هو الاتحاد السوفيتي الذي يخضع جميع وارداته لتقسيم عام يبلغ عدد أقسامه ٣٢٥ قسمًا . والبيان الإحصائي التالي يوضح نتيجة هذا التطبيق .

تطبيق نظرية المورد الوحيد بالنسبة

لواردات الاتحاد السوفيتي من باقى دول مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة

١٩٥٨	١٩٥٧	١٩٥٦	١٩٥٥	
%	%	%	%	
٢٢	٢٤	٢٥	—	ماكينات
٣٧	٤٣	٤٥	—	مواد أولية ووقود
٣٢	٤٠	١٧	—	أغذية وحيوانات حية
٤	٧	٥	—	سلع استهلاكية
٢٤	٢٩	٣٠	٣٣	الاجمالي

وأول ما يلاحظ على هذا الجدول أن نسبة الواردات الموردة من دول موردة بصفة رئيسية تتناقص عاماً بعد آخر . وأن القيمة النسبية لهذه الواردات قد انخفضت بالنسبة لكل قطاع سلعى فيما عدا الأغذية والحيوانات الحية التي لم تساهم بنسبة كبيرة نسبياً في واردات الاتحاد السوفيتي . والنتائج التي يوضحها هذا الجدول تؤكد أن هناك اتجاهًا معاكسًا

للاتجاه نحو التخصص خصوصاً في قطاعي المواد الأولية وأن هذا الاتجاه يقل تدريجياً إلى أن يصل إلى أقل درجاته بالنسبة للإنتاج الميكانيكي والآلات .

لا يمكن القطع بأن النتائج المشار إليها توافقة سليمة مائة في المائة ، وللمعتد أنها يشوبها بعض التمييز وأنه إذا ما اتخذت في الاعتبار فعلى أن يكون ذلك على سبيل المقارنة بالخطط واسعة النطاق التي كانت هذه الدول قد وضعتها للفترة حتى ١٩٦٨ .

أما بالنسبة لمسألة « تكوين التجارة Composition of Trade » وامكان اتخاذها مقياساً لليل نحو التخصص الاتجاعي فيحول دونها صعوبات عديدة . ويذكر في هذه المناسبة ما يذكره بعض اقتصاديو الكتلة من أن الرقم المرتفع لصادراتها من الآلات ومعدات الصناعة (سواء من الناحية المطلقة أو النسبية) يعكس اتجاهات ناجحة نحو التخصص في إنتاج هذا النوع من السلع ، يقابل هذا الاتجاه من جهة أخرى تناقص واردات معظم دول الكتلة من هذه الماكينات ، فإن واردات دولتان من الدول الكبرى قد تزايدت خلال السنوات الأخيرة بدرجة ملحوسة ، وهما على وجه التخصص ألمانيا الديمقراطية التي ارتفعت وارداتها من الآلات من ٥٪ إلى ١٢٪ من إجمالي الواردات وذلك خلال الفترة من ٥٥ — ١٩٥٨ وتشيكوسلوفاكيا التي إرتفعت هذه النسبة لديها من ١٨٪ إلى ٢١٪ ما بين الأعوام ١٩٥٨ و ١٩٦٠ .

وللمعتد أنه يمكن الوصول إلى نتائج أكثر إيجابية لقياس موضوع التخصص الاتجاعي هذا من دراسة هيكل التجارة على مراحل زمنية طويلة ، وهي معلومات لا تتوفر إلا لأربعة دول فقط أظهرها البيان الاحصائي .

لا يوضح التفسير في هيكل التجارة « Trade Pattern » لدى الدول الأربع اتجاهات معينة وإن كان يعطى بعض الملاحظات الجديرة بالنظر . يقضى التخطيط الحالي في تشيكوسلوفاكيا والجزر برفع نسبة مساهمة قطاع الصناعة الآلية أو اللغذات الصناعية في الناتج القومي الإجمالي والاهتمام بالامراع نحو التخصص الاتجاعي فيها أيضاً . وبالرغم من

تمتع ألمانيا الديمقراطية وبولندا بمستوى نمو اقتصادى يأتى فى مرتبة تالية مباشرة للنمو فى البحر وتشيكوسلوفاكيا فإن زيادة هذا النوع لم تلاحظ لديها . ويستتبع مثل هذا التفكير أن تزايد واردات ألمانيا الديمقراطية وتشيكوسلوفاكيا من السلع الزراعية نظراً لسوء أحوال هذا القطاع الاقتصادية النسبية بالمقارنة بالدولتان الأخريتان أى بولندا والبحر إلا أن شيئاً من هذا لم يحدث قط بل تقتضى الخطط الحالية لدى تشيكوسلوفاكيا بتخفيض هذه الواردات .

والجدير بالملاحظة أن ما يوضع فى الوقت الحالى من خطط فى ألمانيا الديمقراطية لا يحدّث تمة تغيير فى هيكل التجارة أو نموذجها بالرغم من التغيرات التى تحدث فعلاً فى هيكل مبادلاتها التجارية مع دول الكتلة . ولعل هذا يعنى بالنسبة لألمانيا الديمقراطية على الأقل أن اتفاقات التخصص تؤثر على التوزيع الجغرافى للتجارة بدرجة أكبر من الهيكل الفعلى للتجارة والإنتاج .

متوسط الزيادة السنوية فى التجارة الخارجية والإنتاج الصناعى

(أ) أرقام التجارة كنسبة وفقاً للأسعار الجارية

(ب) أرقام الإنتاج كنسبة وفقاً للأسعار الثابتة داخل دول الكتلة .

الدول	(١٩٥٥-٥٠)		(١٩٥٨-٥٥)		(١٩٦٥-٥٨)	
	حجم التجارة الصناعى للفرد / للفرد	حجم التجارة الصناعى للفرد / للفرد	حجم التجارة الصناعى للفرد / للفرد	حجم التجارة الصناعى للفرد / للفرد	حجم التجارة الصناعى للفرد / للفرد	حجم التجارة الصناعى للفرد / للفرد
بلغاريا	٩	١٢٨	١٨٩	١٨	١٢٧ (ب)	٩٩ (ب)
تشيكوسلوفاكيا	٨٤	١٠	٧٣	٩٢	٨١ (ب)	١٢ (ج)
ألمانيا الديمقراطية	٢٤٦	٢٤٢	١٤٦	٩٦	٨٣	٩٤
المجر	١١	١٠٢	٤٥	٥٥	٦٥	٧٨
بولندا	٥٣	١٤	٥٥	٧٥	٧ (ب، ج)	١٢١ (ب، ج)
رومانيا	١٠١	١٣٩	٥٩	٨	١٢٣ (ب)	١٣٢ (ب)
المتوسط	١١٣	—	٨٥	—	٨٦ (د)	٨٦ (د)
الاتحاد السوفيتى	١٢	١١٤	٧٩	٧٨	١٠٥ (هـ)	٨٦ (هـ)

- أ - ٤٩ - ١٩٥٥ د - زيادة التجارة الداخلية وهي أرقام مراجعة
 ب - ٦٠ - ١٩٦٥ اعتباراً من ١٧٩٩ وأعلنت في ١٩٥٢
 ج - الأرقام المراجعة للخطئة هـ - تقديرى

(ب) أرقام التجارة كنسبة وفقاً للأسعار الثابتة - تقديرات الإنتاج غربية

الدول	(١٩٥٥ - ٥٠)		(١٩٥٨ - ٥٥)		(١٩٦٥ - ٥٨)	
	حجم التجارة للفرد %	الإنتاج الصناعي للفرد %	حجم التجارة للفرد %	الإنتاج الصناعي للفرد %	حجم التجارة للفرد %	الإنتاج الصناعي للفرد %
بلغاريا	٧٢٦	...	١٩٦٦
تشيكوسلوفاكيا	٥٤٤	٥٤٤	٨٥١	٨٥١
ألمانيا الديمقراطية	٢١٥	١١٧	١٤٢	٦٢٦
المجر	٩٢	...	٥
بولندا	٣٦٦	٥٧ (أ)	٥٩
رومانيا	٨٢	...	٦٨
المتوسط
الاتحاد السوفيتى	١١٥١	٧٢٧	٨٥	٦٨

الخلاصة

تظهر الأرقام الموضحة لحجم التجارة للفرد ، كذلك المقارنة بين حجم التجارة الأمثل Trade Potential وبين حجم التجارة الحقيقي الذي تحقق لدى دول المجلس منذ فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية حتى الآن أن هناك انبجاً واضحاً للاكتفاء الذاتي تقسم به كافة خطط التنمية القومية لدى دول الكتلة الشرقية . وبالرغم من أن التجارة الخارجية ليست بالأهمية المطلقة للاتحاد السوفيتي نظراً لاكتفاءه بالطاقة الاستيعابية الضخمة للسوق المحلي وتوفر مصادر ضخمة للثروة للمدينة لديه ، إلا وأن هذا الاتجاه الاكتفائي لدى دول الكتلة الشرقية بصفة عامة قد تسبب في نتائج ثلاث غير طيبة هي :

أولاً : إغراق استثمارات في قطاعات إنتاجية غير مثمرة اقتصادياً .

ثانياً : الاستثمار في قطاعات متبائلة ومعامانة هذه الدول من معدل مرتفع للتكلفة جاء نتيجة أحجام الإنتاج غير الاقتصادية .

ثالثاً : حدوث عجز خطير في إنتاج بعض السلع الرئيسية وبوجه خاص المعادن والمواد الخام .

حاولت السلطات المعنية لدى هذه الدول كبح جماح هذه السياسة الاكتفائية الذاتية إلا أنهم واجهوا صعاب جمة منها مسألة تخصيص رأس المال Specificity Of Capital أو ما أغرقته كل دولة من إمكانيات رأسمالية ضخمة في صناعات الحديد والصلب والبنسليين وغيرها وهي إمكانيات يتعسر تحويلها في الأجل القصير إلى قطاعات استثمارية أخرى ، كذلك عدم وجود أى مبادئ عقائدية واضحة تعكس أهمية التجارة الخارجية وتقرح أسس اقتصادية للتخصص الإنتاجي . أما المشا كل الأخرى فأغلبها يتصل بالتخطيط الاقتصادي وهي ماستعرض له في الفصول القادمة من هذا البحث .

وبالنسبة للتخصص الإنتاجي بوجه خاص يمكن ملاحظة بعض الاتجاهات التي ظهرت عقب سنة ١٩٥٥ ، فمن جهة منح الاقتصاديون اهتماماً أكبر لمسألة المصادر الطبيعية

أو عوامل الإنتاج وتوفرها بدرجة أو بأخرى لدى كل دولة من دول المجلس وحمل هذا الاتجاه اهتماماً بالصناعات الاستخراجية مثلاً في الدول التي تغطي بأكثر مصادر إنتاجية من هذا النوع كذلك اهتماماً مقابلاً من الدول المعنية بالعمل الرقيق بإنتاج سلع زراعية معينة. وهناك أوضاع لا تظهر فيها هذه الدوافع واضحة تماماً وعندئذ وجه هؤلاء اهتمامهم لأسس أخرى، ومن هذا القبيل تخصص الدول «المستهلكة» لنوع معين من الآلات بكثرة في إنتاجه.

وبالرغم من تلك الحقائق فإن هناك عدة جوانب أخرى تشير إلى أن هذا التخصص الإنتاجي لم يقطع المراحل الكافية خلال السنوات حتى ١٩٦٠. وأول ما يذكر في هذا الشأن هو التناقضات التي لا تزال تنشئ هيكل التجارة فيما بين دول الكتلة، أضف إلى هذا أن مقارنة درجتي نمو التجارة والإنتاج الصناعي تظهر أن كل دول المجلس تتفق من حيث ابتعادها عن «حجم التجارة الأمثل»، وأخيراً أن التحليل المبني عليه نظرية المورد الوحيد وبعض معدلات الإنتاج والتجارة المحتسبة لدول الكتلة بأسرها تؤكد هذا الاعتقاد.

لا يعتقد أن أي تغيير يحمله المستقبل في هيكل التجارة الخارجية لدول المجلس سوف يؤثر على اتجاهها نحو الاكتفاء الذاتي، إذ أن الخطط الموضوعة لتنمية التجارة الخارجية تقل، في أغلب الأحيان، عن الخطط للقبالة لتنمية الإنتاج. والذي ينتظر هو ارتفاع في التوزيع الحصص للتجارة الخارجية فيما بين دول المجلس إذا ما حملت بعض اتفاقات التخصص حمل التنفيذ.

يمكن الخلاص من هذه الدراسة إلى تيجتين نهائيتين، هما أن معظم هذه الدول لم تتراجع عن المحاولات التقليدية نحو الاكتفاء ذاتياً، وثانيهما أن الخطط واسعة النطاق للتخصص الإنتاجي لا تزال قيد البحث دون أن تدخل حيز التنفيذ وستظل على هذا النحو لبعض الوقت.

الباب الثاني

مشاكل التخطيط والتنظيم

تنسق قرارات الانتاج والتجارة في الدول ذات الاسلوب السوفيتي في التخطيط الاقتصادي على نمط مركزي بدلا من الاعتماد على قوى السوق الاقتصادية — Market Mechanism ، وقد كان نتيجة هذه السياسة خضوع هيكل وحجم التجارة الفعلية إلى درجة كبيرة لبعض النواحي التنظيمية لاجهزة التخطيط . وسيكتفى في التحليل التالي بجمهورية المانيا الديمقراطية كنموذج أو حالة تمكس العلاقات الداخلية بين مؤسسات التجارة والحجم الفعلي للتجارة بدلا من معالجة هذا الموضوع على مستوى الدول الشيوعية أو المعسكر الشرقي بأكمله .

كانت أكبر المشاكل التي تواجه التجارة الخارجية لدى دول الكتلة الشرقية في بداية الخمسينيات ما كان يوضح آتئذ من أهداف غير واقعية لها وإهمال جانب اللاربحية فيها واللامرونة في عملياتها ، وينسب المؤلف هذه المشاكل إلى المركزية تفائقة لعملية اتخاذ القرارات وانفصال أجهزة الانتاج عن أجهزة التجارة الخارجية واضطراب جهاز التخطيط إلى أن يضع الخطط السنوية خلال فترات زمنية قصيرة وتشابك منافذ الاتصال الداخلي لدى دول الكتلة .

الخطط والتنفيذ :

تنطوي كافة خطط التنمية طويلة الاجل التي تضعها سلطات المانيا الديمقراطية على أهداف كبيرة للتجارة الخارجية والانتاج الصناعي والدخل القومي . ويبدو أن هناك نجاح فعلي في تحقيق هذه الاهداف حتى لو اعتمد على المصادر الغربية في هذا الشأن . وبالنسبة لقطاع التجارة الخارجية تفيد التقديرات الرسمية الالمانية أنه قد تم التوصل إلى كافة الاهداف طويلة الاجل التي تم تعديدها وتعديها في بعض الأحيان وذلك خلال فترتي التخطيط اللتان أعدتا حتى وقتنا الحالى (تنطوي هذه البيانات على بعض

التحيز الإيجابي نظرا لاحتسابها وفقا لمستوى الاسعار الجارى في ألمانيا الديمقراطية وهي تقل عن متوسط الاسعار العالمية). وهي بهذا الشكل تتفق مع تقديرات Köhler لحجم التجارة الخارجية (وهي أرقام قياسية غربية مبنية على الاسعار الثابتة وليست الجارية) التي تؤكد أنه قد تم تحقيق ٧٧٪ من الهدف الذي حدد لمشروع السنوات الخمس الأول، بينما ارتفع المعدل إلى ١٠٣٪ خلال المشروع التالى مباشرة.

أما عن قطاعي الإنتاج الصناعي والدخل القومى فإن قياس مدى نجاحهما صعب نسبيا والتقديرات الرسمية تؤكد التوصل إلى ما سبق تحديده من أهداف، أما الدوائر الغربية فتتميل إلى أن هناك نسب عجز متفاوت نسبته من عام لآخر وأن هذه الأهداف - بصفة عامة - لم تتحقق بالكامل.

والمعتقد أن محاولة قياس النجاح النسبي في تحقيق الأهداف الموضوعة لهذه القطاعات يمكن عن طريق قياس النجاح النسبي في تحقيق أهداف الخطط قصيرة الأجل نظرا لطابع التخطيط في الدول ذات النظام السوفيتى في التنظيم الاقتصادى والذي لا - يضمن الشكل التنفيذى على الخطط طويلة الأجل.

متوسط نسبة نمو التجارة والإنتاج وفقا للخطط طويلة الأجل في ألمانيا الديمقراطية

إجمالى	الفترة	الخططة		النسبة الفعلية	
		إرشاد	القانون	تقديرات وطنية	تقديرات غربية
معدل دوران التجارة الخارجية	مشروع السنوات الخمس الأول	—	٢٣ر٧	٢٢ر٩	١٨ر٢
	» » » الثانى	١١ر٢	١٠ر٣	١٣ر٤	١٠ر٦
	» » » السبع	—	٨ر١	—	—
الإنتاج الصناعى	» » » الخمس الأول	١٣ر٧	١٤ر—	١٤ر٨	١١ر٥
	» » » الثانى	٩ر٢	٦ر٧	٩ر٥	٥ر٤
	» » » السبع	—	٩ر٤	—	—
الدخل القومى	» » » الخمس الأول	٩ر٩	٩ر٩	١٠ر٢	٨ر٧
	» » » الثانى	٧ر٧	—	٧ر٤	٤ر٧
	» » » السبع	—	٦ر٨	—	—

النمو السنوي في الإنتاج الصناعي والتجارة الخارجية

الإنتاج الصناعي			التجارة الخارجية			
تقديرات	تقديرات	الخطوة	تقديرات	تقديرات	الخطوة	السنة
غربية	وطنية		غربية	وطنية		
—	—	٢١	—	—	٩٠	١٩٥٠
١٦ر٩	١٢ر٦	١٧ر٩	١٧ر٥	٥ر٨	٦٠	١٩٥١
٩ر٥	١٦ر١	١٣ر٧	١٤ر٣	١٤ر٥	(٤٠)	١٩٥٢
١٦ر٢	١٢ر٢	(١٤) ١٢ر٨	٢٣ر٨	٢٩ر٣	٣٣	١٩٥٣
٨ر٨	١٠ر٢	١٢ر٤	٣٦ر٨	٢١ر٨	(٤٨)	١٩٥٤
٦ر٤	٧ر٧	٥ر١	٣ر٤	٣ر٢	٥	١٩٥٥
٥ر٣	٦ر٣	—	١٠ر٥	١١ر٨	١٥	١٦٥٦
٦ر٧	٧ر٥	٦ر٣	١٣ر٣	٢٥ر٣	٢٥	١٩٥٧
٥ر٦	١١ر١	٦ر٨	٨ر٥	٤ر٢	٦ر٧	١٩٥٨
—	١٢ر٣	١١ر١	١٧ر٢	١٥ر٤	١٠ر٧	١٩٥٩
—	٨ر٢	١٠ر٣	—	٧ر١	١٠	١٩٦٠

ويلاحظ من البيان الإحصائي رقم (٢) أن الزيادة الفعلية في حجم التجارة الخارجية لم تتفق مع الخطط الموضوعة أو الأهداف المقررة إلا في السنوات الأخيرة . وعلى العكس تقرب نسب النمو في الإنتاج الصناعي من الأهداف المقررة إلى حد كبير . والملاحظة الأخرى تتصل بتوزيع التجارة على مدار السنة وفقاً للتخطيط الموضوع . وتتفق التجارة الخارجية هنا مع الإنتاج الصناعي في أن كلاهما يتزايد معدلته في نهاية أجل زمني معين كالشهر الأخير من ربع السنة أو الربع الأخير من العام مثلاً . وقد أشار أحد الاقتصاديين إلى هذا الموضوع ذاكرًا أنه باستعراض خطة التصدير نلاحظ أن جانباً كبيراً جداً من الصادرات (ما قد يصل إلى ٤٠ ٪ أو أكثر) يتم تصديره خلال الربع

الرابع من السنة . كما أكد هذا للمنى اقتصاديون آخرون ، فأشاروا إلى أن نسبة تقرب من ٣٠٪ من صادرات ألمانيا الديمقراطية خلال السنوات الأخيرة قد تم تصديرها خلال شهر ديسمبر . ولحسن الحظ بدأ هذا الاتجاه في التغير كما يوضح البيان الاحصائي رقم () الذى يستعرض الوضع خلال العشر سنوات من ١٩٥٠ - ١٩٦٠ ، نظراً لتعذر توفر معلومات أحدث .

وحق ينسب تفسير هذا المعجز في تنفيذ الخطة وحجم التجارة والتطورات الاقتصادية نحو الاكتفاء الذاتى الذى تعرضنا له في الباب السابق ، فإن الأمر يقتضى التمرض لنظام التخطيط والتنظيم الختفى وراء هذا المعجود .

نسبة المعجز في أهداف التصدير في بعض الفترات الزمنية

الفترة	١٩٥٧	٪	١٩٥٨	٪	١٩٥٩	٪
الربع الأول (مارس)	١٧٣	(١٠ر٥)	١٩٣	(٩ر٨)	١٩٩	(٩ر٢)
الربع الثانى (يونيو)	١٤٣	(١٠ر٨)	٢٥٩	(١٢ر٤)	٢٤٥	(١٠ر٧)
الربع الثالث (سبتمبر)	٢٤٣	(١٦ر٦)	٢٣٩	(١٠ر٣)	٢٤٨	(٩ر٨)
الربع الرابع (ديسمبر)	٣٤١	(١٥ر٨)	٣٠٩	(١٢ر٨)	٣٠٨	(١٤ر٤)

مشاكل التنظيم والتخطيط

(أ) تنظيم التجارة الخارجية :

أنطوى كتاب « المبادئ النظرية للاقتصاد السياسى ” Text Book OF bolitical Economy ، وهو مرجع من المراجع من حيث المبادئ والعقائدية للاقتصاد السوفيتى على معنى خاص للتجارة الخارجية إذ يشير إليها أنها « قوة دافعة متحركة Commanding Height ” فى الاقتصاد القومى وشرط حتى لنشوء وتطوير الاقتصاد الاشتراكى . وقد فر السكتاب مبدأ « احتكار التجارة الخارجية » على أنه قيام الأجهزة الحكومية بمزاولة

التجارة الخارجية ، وخلال الخمس وعشرين سنة الأخيرة عكست الفسكرة بشكل متزايد مسألة قيام بعض الأجهزة أو المؤسسات الحكومية بمزاولة التجارة الخارجية وهو ما يعرف « بالطريقة الستالينية لاحتكار التجارة الخارجية » .

هكذا وقد شغل البحث الفكرى عن تنظييات التجارة الخارجية المختلفة التى يمكن أن تتفق مع النظام الستالينى حيزاً كبيراً فى صحافة الكتلة . كما حظى موضوع التنظييات التى يمكن أن تقوم بهذه التجارة الخارجية بنفس نوع الاهتمام وغطى إلى حد كبير على مسائل أخرى أهم كالمشاكل النظرية للتجارة الخارجية والتخطيط للوصول إلى الهيكل الأمثل لها . والجدير بالملاحظة أن المخططون الاقتصاديون فى دول شرق ووسط أوروبا عند تناولهم لمسألة منظمات للتجارة الخارجية هذه قد عنوا بوضع هيكل تنظيلى لمؤسسات التجارة دون أن يرتبط هذا الهيكل بتخطيط معين .

للتنظيم الستالينى لاحتكار التجارة الخارجية عدة ملامح مميزة أهمها توجيه التجارة الخارجية جميعها عن طريق مؤسسات حكومية تختص فى هذا الميدان (FTES) كذلك تركيز جانب التخطيط والرقابة فى وزارة التجارة الخارجية التى تعمل كحلقة اتصال بين مؤسسات التجارة الحكومية وبين لجنة التخطيط الحكومى Stat Panning Commission وهى الجهاز الذى يضع السياسة العامة للتجارة وبعد مسئول عن حمل خطة التجارة الخارجية بحمل التنفيذ . تلجأ الوزارة إلى وسائل مباشرة للرقابة بدلاً من الوسائل غير المباشرة كالتعريفات الجمركية التى يعتمد عليها الأسلوب الغربى . وتتولى مؤسسات التجارة الحكومية معظم الجانب التجارى فى العملية ويحدد لكل منها عدد معين من السلع يقتصر نشاطها عليها ولا يسمح لها بالتنافس . لا يختلط الجانب المحلى فى التجارة الخارجية (كالشراء أو البيع مثلاً) مع جانب التصدير أو الاستيراد أو الجانب الخارجى ، فمؤسسات التجارة الخارجية لا تربطها أية علاقة بشركات أو مؤسسات الإنتاج (إلا فى حالة السلع المتخصصة للغاية كالآلات الدقيقة مثلاً) وغالباً ما تشتري هذه المؤسسة احتياجاتها أو تباع ما يتبقى لها استيراده إلى الوزارات ومنظمات التجارة المحلية . وأخيراً تستلزم كل مؤسسة بفصل من فصول التجارة الخارجية عليها تنفيذه .

بدأت دول شرق أوروبا الاشتراكية في « نقل » التخطيط الستاليني لتنظيم إحتكار التجارة الخارجية عقب الحرب العالمية الثانية مباشرة . وقد بدء العمل بخطوة أولى هي تخصيص نطاق نشاط مؤسسات القطاع الخاص أما بالتأميم أو بالصادرة أو فرض نظام الأذن بالتصدير أو الاستيراد أو تحريم التعامل في بعض السلع أو مع بعض البلدان ، أما الخطوة التالية فكانت غلبة مؤسسات التجارة الحكومية وسيطرتها على الموقف .

لم تتبع ألمانيا الديمقراطية نفس الأسلوب للإلصاقات سياسية خاصة بها . ومع ذلك فقد كونت أول مؤسسة للتجارة الحكومية لديها سنة ١٩٤٨ . ومع أن تأميم التجارة الخارجية والصناعة جاء بطيئاً بعض الشيء ، فإن عام ١٩٥١ شهد سيطرة المؤسسات الحكومية على ٩٢٫٢ ٪ من الصادرات و ١٠٠ ٪ من الواردات ، ومالبت أن ارتفعت نسبة الصادرات إلى ٩٨٫٢ ٪ سنة ١٩٥٢ .

أنشأت التجارة المركزية للتجارة الخارجية عام ١٩٤٨ وأصبحت وزارة التجارة الخارجية والداخلية في السنة التالية مباشرة . وتطورت الأمور بالوزارة إلى أن تخلصت من الجوانب التجارية تماماً وركزت نشاطها في جانب التخطيط العام للسياحة والاشراف على نشاط مؤسسات التجارة النوعية . وأخيراً متابعة تنفيذ الخطة .

تلى عملية تركيز التجارة بصفه مبدئية في يد الحكومة اتخاذ خطوات أخرى تجعل المؤسسات الحكومية شبه مستقلة Semi - Antonomone في اتخاذ القرارات وفصل النشاط للتعاق بالتجارة الداخلية عن النشاط الآخر الخاص بالتجارة الخارجية .

والذي حدث على وجه التحديد هو تحويل مؤسسات التجارة الخارجية إلى منطقات عامه سنة ١٩٥١ .

وذلك في سياق خطة عامة لإعادة تنظيم التجارة من الناحية القانونية ، وفي السنة التالية أعطيت الشخصية القانونية الكاملة الأذن بالتصرف كأمناء على أملاك الشعب

وقد طلب إلى هذه المؤسسات أن تراول نشاطها بناء على مبدأ « المسؤولية الشخصية » والمحاسبة الاقتصادية ، وفي ظل النظام الجديد « للمقد العام » وهي مجموعة نماذج عقود تم التضافر على وضعها لتتكون أساساً للمعاملات . وقد حاول المخططون الإقتصاديون بدلاً من التركيز على علاقة المؤسسات بالوزارات أو العلاقات الرأسية Vertical أن يتناولوا الجانب الأفقي أو العلاقات المباشرة بين المؤسسات بعضها البعض بالتنسيق والتنسيق بحيث لا يصبح هناك مجال للتداخل أو التشابك .

ظلت مؤسسات التجارة حتى عام ١٩٥٢ (Fies) تراول وظائف هامة للإقتصاد الداخلي كالتجميع الجزئي لطلبات الاستيراد التي تصدرها مؤسسات الإنتاج ومحاولة توفير الإنتاج المطلوب للتصدير من المنتجين المحليين . وفيما بين سنتي ١٩٥٢ ، ١٩٥٤ تخلت هذه المؤسسات عن هذه الخدمات المحلية تدريجياً وتحولت مسألة طلبات الاستيراد إلى لجنة التخطيط الحكومية ومنظمات التسويق والمرض المحلية التي كانت تقوم بتجميعها وتنسيقها كما حملت كل وزارة إنتاجية بمسئولية الوفاء بنصيبها في الخطة وقد كان نتيجة هذا التنظيم أن تناقص الإنثال المباشر بين المؤسسات والأجهزة الإنتاجية بدرجة كبيرة كما ترتب عليه أيضاً فصل الجانب المحلي عن الخارجي في التجارة ، وبهذا تطابق النظام تماماً النموذج الستائلي البقى أشرنا إليه سابقاً .

ومن الملاحظات الجديرة بالذكر بالنسبة لنظام التجارة الخارجية في ألمانيا الديمقراطية خلال الفترة المشار إليها آنفاً مسألة التغيير السريع في عدد هذه المؤسسات والسلع التي تتولها وهي وضع لا يتفق بحال مع التخطيط الستائلي إلا وأنه نادراً ما وجدنا إحدى دول المجلس وهي لم تعان من .

(مرحلة التخطيط)

يعد نظام الموازين المادية « Material Balances » أداة التنسيق الأولى بين

جانب التخطيط الانتاجى والتوزيع السلعى فى دول المجلس جميعا ، وبعد أيضاً الرابطة الأولى بين الانتاج الحلى والتجارة الخارجية . توضع هذه الموازين لسكلا من المواد الأولية والسلع المصنوعة وتعادل ما بين السلع المتاحة (الإنتاج + الواردات + النقص فى المخزون السلعى) والطلب المتوافر (الاستهلاك الخاص Private Consumption + الاستهلاك الحكومى + استهلاكات أخرى خلال مراحل التجهيز + الزيادة فى المخزون السلعى + الصادرات) . تساعد هذه الموازين باعتبارها إدارة إدارية فى مسألة تخصيص المصادر الانتاجية والسلع وهى مهمة يتحملها النظام السوق بأسره فى نماذج الاقتصاد الكلاسيكية . ولا يعتمد النظام السوفيتى فى الاقتصاد على ميكانيكية السعري تحقيق التوازن بين الطلب والعرض ، وتعقد هذه الميكانيكية ذات أهمية ثانوية وعلى هذا لم يلجأ إليها إلا بالنسبة للسلع الاستهلاكية . وسنستعرض فيما يلى الخصائص المميزة لهذه الموازين المادية — وذلك قبل التعرض لمسألة تخطيط التجارة الخارجية .

(أ) يعتمد نظام الموازين المادية بصفة رئيسية على المعاملات الفنية التى تربط بين انتاج سلعة معينة ومكونات هذه السلعة الانتاجية ، أو المدخلات ، وتكاد هذه المعاملات تجعل عملية تخطيط برنامج متكامل للانتاج تتأهل إلى حد كبير مع حل مشكلة المدخلات والمستخرجات ، وبهذا يمكن من الحصول على فكرة واضحة عن أثر الانتاج المتزايد من سلع معينة على الطلب الحلى بصفة عامة أو الطلب على الواردات من السلع الأخرى . على أن توازن مثل هذا النظام المتكامل للموازين المادية لا يعنى أن التخطيط الموضوع للتجارة الخارجية سوف يصل بها إلى تكوينها أو حجمها الأمثل وسيفترض لهذه المسألة فى الباب الرابع على نحو مفصل .

(ب) يمكن الاعتماد فى التفاصيل الحساية لنظام الموازين المادية والمعاملات الفنية على الأرقام المطلقة دون إدخال جانبي السعر أو القيمة فى الموضوع ، وإذا ما وضع ميزان مادى بموجب أرقام مطلقة وتضمن بأكثر من سلعة أو مجموعة سلعية فلا يلزم من

إيجاد طريقة توحد ما بين هذه السلع من حيث طريقة القياس المطلق. وتخلق مسألة وضع الميزان المادى فى شكل أرقام مطلقة مشاكل تتعلق بأخذ الربحية فى الاعتبار عند مرحلة إتخاذ القرارات .

(ج) يمكن وضع تخطيط مادى قائم على الأرقام المطلقة مصحوب بنظام للتمييز إما على مستوى مرتفع وهو تمييز الخطط Planners Preference أو على مستوى أدنى يعرف بتمييز المستهلك Consumer Preference ومؤدى هذا أن التخطيط يمكن أن يوجه ليكون فى جانب مصالح معينة ، فإما أن يخضع للمستهلكين ورغباتهم التى تمكسها أبحاث المستهلك ودراسات مرونة الطلب وما إليها ، وهو ما عرفناه بتفصيل المستهلك أو يخضع للأهداف السياسية العليا فتتلى مبادئ معينة كالأسراع بنمو قطاع صناعى معين أو تنمية إنتاج سلعى خاص أو الالتفات إلى جانب الدفاع القومى وتدعيمه مثلاً وهو تمييز الخطط ، أو قد يخضع لدعوى ربحية التجارة الخارجية وهو ما يعرف بتمييز التعامل Traders Preference ويمكن الاستعانة بثلاثهم معاً .

(د) استخدام الموازين المادية ليس مقصوراً على قطاع أو جهاز معين إذ يمكن لأى وحدة عاملة فى قطاع التخطيط كلجنة التخطيط الحكومية أو الوزارات أو اتحادات الإنتاج أو أجهزة العرض استخدام هذه الموازين كأساس للتخطيط الذاتى لديها. على أن إزدياد عدد الموازين المادية التى تأخذ بها لجنة التخطيط الحكومية يستتبع تمدد احتمالات نجاح الخطة وبالتالي صعوبة موازنة النظام كله . وقد حدث خلال مشروع السنوات الخمس الأول فى ألمانيا الديمقراطية أن وازنت لجنة التخطيط الحكومية بين ما يقرب من ألف ميزان مادى واتخذت بالتالى عدة قرارات إضافية تتعلق ببعض السلع (أولها الآلات) التى تناولها أكثر من ميزان مادى .

تعد مرحلة التخطيط فى الدول المتبعة للنظام السوفيتى فى التنظيم الاقتصادى فى خطواتها الأولى مرحلة وضع مجموعة متكاملة من الموازين المادية لكافة السلع المحتجة داخل هذه

الدولة . وبالرغم من تشابه عملية التخطيط في قطاعى الصناعة والتجارة الخارجية ، فإن ما بينهما من فروق يجعل الخطتين مختلفتين إلى درجة كبيرة . لم تنشر سلطات ألمانيا الديمقراطية أى معلومات أو دراسات سواء نظرية أو مجرد وصفية لعملية تخطيط التجارة الخارجية لديها حتى سنة ١٩٥٦ ، ويمزى هذا إلى عدة أسباب منها ضآلة ما كان يمنع الموضوع من عناية أساساً .

هذا وقد ظهر أن نقطة البداية كانت أعداد ما عرف بالخطة المبدئية للتجارة الخارجية التى كانت تعدها لجنة التخطيط الحكومية معتمدة على أساسين ، الأول ، المقود طويلة وقصيرة الأجل التى تم إبرامها فعلاً ، والثانى احتياجات الاستيراد التى كان قد سبق تحديدها عند وضع الموازن السلمية بصفة مبدئية . وقد بدىء باحتساب الحجم الإجمالى للصادرات الذى يجب الوصول إليه خلال فترة الخططة وذلك بإضافة العناصر المالية كتكلفة النقل وأقساط خدمة الديون وسائر العناصر الأخرى غير المنظورة إلى القيمة الإجمالية للواردات ، وكانت تتضح عندئذ ملامح خطة إجمالية ومبدئية تماماً للصادرات . وقد عرف هذا النظام بنظام « أولوية الواردات Import First » فى التخطيط ووجه نقداً مبرراً سنة ١٩٥٥ ، وظل يعمل به حتى أواخر الخمسينيات عندما روى تعديله .

أما الخطوة التالية فقد كانت أعداد ما عرف بالخطة النهائية ، وكان ذلك أيضاً فى خطوتين ، الأولى ، هى إرسال لجنة التخطيط الحكومية تلك الخططة الموضوع بصفة مبدئية إلى وزارات الإنتاج والتجارة خمسة أو ستة شهور قبل بداية السنة المدة لها الخططة ، وتعرف عندئذ بأرقام الرقابة Control Figures ، ويسأل الوزراء أن يستكملوا بعض تفاصيل الأرقام وأن يحولوها بدورهم إلى المؤسسات التابعة لهم .

وتأسيساً على أهداف الإنتاج الوارد ذكرها تحت أرقام الرقابة هذه ، كانت الشركات المحلية تحدد احتياجاتها من المواد الأولية والسلع الوسيطة والواردات وترفعها بذات التسلسل إلى المستويات الأعلى لمراجعتها . وعند هذه المرحلة تمديد لجنة التخطيط الحكومية احتساب الموازن للمادية التى سبق لها إعدادها وذلك فى ضوء ما أبدته تلك من رغبات

لكي تعيد لها سابق توازنها . فاذا ما تمذر التغلب على الفجوة التي قد تنشأ عن تمدد الطلب العرض المقابل (أما بتخفيض الطلب أو زيادة الإنتاج) فإن هذه الفجوة تغطي عن طريق المزيد من الواردات وترسل عندئذ أرقام مراجعة جديدة إلى وزارة التجارة الخارجية .

تبدأ مؤسسات التجارة الخارجية عقب تسلمها أرقام الرقابة في التفاوض لاجرام عقود الاستيراد أو التصدير مع المتعاملون الخارجيون، وعند هذه المرحلة يبدأ في إعداد خطة سلعية جغرافية Good - Country . تعتمد على أرقام الرقابة وعلى تقدير مقابل لاحتالات التجارة ، ويتحدد في هذه الخطة الاهداف العريضة من حيث الدول أو الكتل الاقتصادية بالنسبة لكل من خطتي الاستيراد والتصدير . وبناء على نفس هذه الأسس بالإضافة إلى الأهداف السياسية العريضة توضع خطة جغرافية سلعية Country - Goods . تتحدد فيها السلع الرئيسية التي سيتعامل فيها مع دول محددة ، وبالرغم من إهمال هذا النوع من الخطط حتى ١٩٥٠ فانه النوع الذي يفترض حسب التخطيط الموضوع — أن يكون أساس مفاوضات عقود التجارة الدولية مع دول الكتلة الشرقية الاخرى .

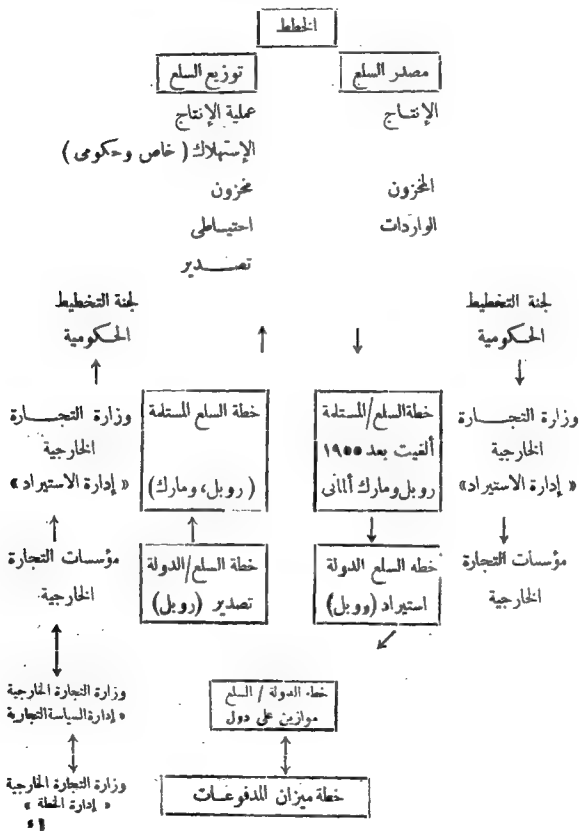
عند هذه المرحلة تدخل لجنة التخطيط الحكومية في مفاوضات واسعة النطاق مع وزارة التجارة الخارجية كذلك وزارات الإنتاج الأخرى للتوفيق فيما بين الخطط التي وضعتها كل منها ، وبانتهاء هذه العملية تحول أهم بيانات الخطة إلى مجلس الوزراء لأقرارها وتعرف عندئذ « بخطة الحكومة State Plan » ويكون لها إلزام القانون أو النصوص التشريعية العامة . وبهذه المناسبة قد يعبر للمشروع في بعض الأحيان عن إقراره لهذه الخطة ، وكما ذكرنا أنه إجراء اختياري بحث . وينتهي المطاف بمؤسسات التجارة والإنتاج التي تتلقى بدورها الجزء الذي تتحمله في الخطة والذي ينطوي على الأهداف النهائية محددة بطريقة واضحة .

هذا وقد صور أحد إقتصادي ألمانيا الديمقراطية مسألة تتابع العمل التنظيمي للخطة وتدفعه في مسالك ودروب التنظيم المختلفة في الخريطة التالية .

خطوات أعداد خطة التجارة الخارجية

وكالة التخطيط

وكالة التخطيط



وبتميز هذا النوع من التخطيط بمسألتين ، الأولى ، محاولة المخططين الاقتصاديين من وضع كافة القرارات الهامة التي تتعلق بخطة السنة التالية خلال أجل زمني قصير ، — والثانية ، أنه قد تم الفصل بصفة نهائية بين التجارة والإنتاج ، وبهذا تنتقل السلطة من لجنة التخطيط الحكومية إلى المستويات الإنتاجية الدنيا ثم تعود تلك فترفع ملحوظاتها إلى اللجنة التي تعاود الكرة مع مؤسسات التجارة وهكذا ، وقد أدى هذا النوع من التنظيم إلى ظهور مشاكل تتعلق بالتنسيق بين عملية اتخاذ القرارات في قطاعي الإنتاج والتجارة الخارجية منها :

(١) ظهور أوجه تعارض واضحة بين مصالح قطاعي الإنتاج والتجارة ، فكثيراً ما كانت هناك سلع بالغة الربحية بالنسبة لمؤسسات التجارة الخارجية كسلع تصديرية بينما هي غير مربحة بالنسبة لمؤسسات الإنتاج حتى تنتجها أصلاً . وقد حدث فعلاً أن أوقف إنتاج بعض السلع التي كانت تفتج للتصدير بالرغم من ربحية هذا الإنتاج للاقتصاد القومي إجمالاً . وكما سيأتي ذكره في الفصل الرابع ، كانت مؤسسات التجارة تجبر على بيع بعض السلع بخسارة كبيرة والتعويض عن هذه الخسارة أيضاً بإعانات حكومية خاصة ، كما ظهرت أوجه نزاع أخرى كان سببها المباشر جهل مؤسسات التجارة بالحالة التي يجري عليها السوق المحلي . ويذكر على سبيل المثال أنها كانت لا تدري مدى احتياج مؤسسة الإنتاج لمنتج أو آخر وعمّا إذ كان يمكنها الحصول عليه من مصدر محلي آخر ، كما كانت هناك بعض الدوافع التي دفعت المؤسسات الانتاجية إلى تخفيض احتياجاتها من السلع المستوردة في آخر لحظة . ويذكر في هذا السياق أن تفضيل استيراد سلع ومواد مرتفعة الجودة بدلاً من استبدالها بمواد محلية أقل درجة أو جودة كان أسهل حل يمكن عن طريقة مواجهة مشكلة أهداف الانتاج الواجب تحقيقها ، بل وبأن الأمر أن هذه المؤسسات المحلية كانت تتمتع مكافآت أعلى لنجاحها في الحصول على هذه الواردات بتكلفة مرتفعة . وقد كان من السهل لأي منتج له أولوية الاستيراد أن يطلب الاستيراد بدلاً من الحصول على هذه المواد محلياً . هذا ولم يعجز المخططون في وزارة التجارة الخارجية ومؤسسات

التجارة عن حل مشكلة التزايد المستمر في الطلب على الواردات ورفع أرقام المراجعة طالما أنهم كانوا مطالبون بموازنة خطة التجارة أخيراً . وقد تسببت هذه الزيادات المفاجأة في الطلب على الواردات من جانب المؤسسات المحلية وفي طلب التصدير من جانب مؤسسات التجارة بصفة رئيسية في المعجز الدائم في خطة التجارة الخارجية .

(ب) أضطرت مؤسسات التجارة الخارجية إلى إتخاذ العديد من القرارات دون أساس كاف من المعلومات ، فقد تسلمت هذه المؤسسات أرقام مراجعة من لجنة التخطيط الحكومية تغطي ما يتراوح بين ٨٠ و ٩٠ ٪ من الواردات و ٥٠ ٪ من الصادرات . وقد سبب هذا الوضع عدة مشاكل إذ تضمنت أرقام المراجعة هذه مجاميع سلمية دون أن تحدد سلع محددة فيما عدا حالات نادرة . وترتب على هذا عجز المؤسسات عن إبرام عقود الاستيراد أو التصدير مع الأطراف العالمية خارج نطاق الدولة بناء على أساس كاف من البيانات التفصيلية . ومن جهة أخرى كانت مؤسسات التجارة تجهل تماماً الطاقة الإنتاجية لمؤسسات الإنتاج الوطنية وبالتالي أثر هذا الجهل على جانب التصدير أيضاً . وقد واجهت المؤسسات أحد حلين ، إما أن تحاول الحصول على معلومات أكثر دقة عن الاحتياجات المحلية واحتمالات الإنتاج (مما يتطلب زمناً) أو الدخول في عمليات التعاقد بناء على تجربتها السابقة ووضع الاقتصاد المحلي في حالة مواجهة لما هو كائن فعلاً .

(ج) لم يكن لمؤسسات الإنتاج الوطنية الكثير من الحرية في قبول أو رفض التعاقد مع مؤسسات التجارة لتسليم جزء من إنتاجها للتصدير . وبالرغم من أن الانتاج للتصدير كان يحظى بدرجة من الاهتمام وبأولوية مطلقة فإن مؤسسات الإنتاج الوطنية كانت دائماً في مأزق نظراً لتعذر تأكيد حصولها على احتياجاتها من المواد الأولية والوسيلة اللازمة لهذا النوع من الإنتاج . أضف إلى هذا أن كثيراً من سلع التصدير يعتمد إنتاجها على استيراد مواد أخرى مما سبب اضطرابات تبعية دعت إلى تخفيض هذه الصادرات . ومما يذكر أن هذه المؤسسات كانت تمزج دائماً من مسألة تقدير احتياجاتها

من الواردات أولاً وقبل وضع خطة الإنتاج خوفاً مما قد تحمله التطورات التالية فيما بعد ذلك . بل قد حدث في كثير من الأحيان أن تغير تقدير احتياجات الاستيراد تبعاً لأهواء أخرى غير تغيير حجم الإنتاج المحلي .

(د) كان وضع الخطة النهائية للتجارة الخارجية يأتي دائماً متأخراً إذا كان يقبض خطة الإنتاج وما تشمله من تحديد لاحتياجات الاستيراد . وعلى سبيل الإيضاح أشير إلى أن خطة التجارة الخارجية النهائية لسنة ١٩٥٨ لم تقر نهائياً إلا في مارس من نفس السنة وبالرغم من وصول اقتراحات الخطة التي ترفعها مؤسسات التجارة إلى لجنة التخطيط الحكومية قبل خمسة أشهر من هذا التاريخ ، وعزى هذا إلى تأخر مؤسسات الإنتاج في تحديد احتياجاتها من الواردات . وقد أدى مثل هذا التأخير في الإقرار النهائي للخطة إلى حدوث كثير من اللابسات الشاذة سواء في الإنتاج للتصدير أو للاستيراد وكان سبباً من الأسباب الرئيسية التي أدت إلى ظهور الدورة التجارية السنوية (Trade Cycle) وهي دورة لا ينبغي أن تحدث في ظل النظام الاقتصادي الاشتراكي . وكما سيرد ذكره فيما بعد ، أدى هذا التأخير في اعتماد الخطة التي تأخير تبعي في توقيع العقود الدولية التي كانت تعقد مع دول المجلس الأخرى ، وساهم هذا من جهة أخرى في العجز الذي كانت تواجهه السلطات في تحقيق أهداف الخطة .

(هـ) وقد تسببت هذه العوامل مجتمعة في مواجهة لجنة التخطيط الحكومية صعوبة استكمال أجزاء الخطة ووضعها في إطارها النهائي . فقد لوحظ اختلاف خطط التصدير التي تضعها مؤسسات الإنتاج عن الخطط للمقابلة التي تضعها مؤسسات التجارة ويذكر على سبيل المثال الإختلاف الذي حدث في هاتين الخطتين سنة ١٩٥٨ والذي بلغ بالنسبة لقطاع واحد من قطاعات الآلات ٢٣٥٠٠٠ روبل (ما يقرب من ٦ مليون دولار) كما يتعلم في أحيان أخرى تحقيق التوازن بين الخطط العامة للتصدير والاستيراد (١٩٥٣) .

وتملك لجنة التخطيط الحكومية القدرة على تعديل بعض أخطاء أو متناقضات الخطة وتأخذ هذه التعديلات طريقها إلى مؤسسات التجارة ومؤسسات الإنتاج الأخرى لكي

تراعيها عند التنفيذ . غير أن الأمر لم يكن دائما بهذه السهولة ، فكثيرا ما اصطدمت هذه التمديلات بالمؤسسات وقد سارعت باتخاذ خطوات تالية كالاعتقاد مثلا اعتمادا على ضعف احتمال التعديل واعتقادا منها بأن مشاريع الخطط التي قد رفعتها سوف تقبل على ما هي عليه . وقد سبب هذا الوضع صعوبات عديدة ، إلا وأن هذه المشاكل تهون إلى جانب بعض الازمات الأخرى التي كانت تنشأ عند وجود خطأ حقيق وفشل المؤسسات في تداركه ومواجهة المشكلة أثناء تنفيذ الخطة .

وقد أشار أحد الاقتصاديين الألمان معلقا على التابع التي كانت تتم به عملية التخطيط « تبدأ مؤسسات التجارة الخارجية والانتاج زراعاً سنوياً تدور رحاها حول مسألتى جودة الصادرات والواردات ويتناول كذلك نسبة الواردات في الانتاج المحلى — Product Mix ⁽¹⁾ . ولما لم يكن هناك نظام سوق حر يعالج هذه المشاكل وينسق بين تلك القرارات فقد حل محله نوع خاص من المساومة الإدارية ، تتقدم فيه الوحدات الإدارية الدنيا (مؤسسات التجارة والانتاج) إلى وزاراتها بطلب — إحتياجاتها ، وأما وأن تقوم تلك بالتالى بعملية المساومة فيما بينها أو أن ترفع الأمر إلى مستويات أعلى ك لجنة التخطيط الحكومى أو مجلس الوزراء أو للكتب المركزى للحزب للوصول إلى تسوية نهائية . والمتبع هو سيطرة السلطة الأعلى وإصدارها تعليمات صارمة ، كما حدث عندما طلبت مؤسسات الانتاج قدراً من واردات منتج معين يزيد على الانتاج العالمى كله من هذا المنتج . وغالباً ما يتخرج الموقف عندما تكون الوحدات الإدارية الدنيا قد تسرعت وتعددت فعلاً اعتقاداً منها بأن ما وضعته من تخطيط سيقبل غالباً وأن هناك إحتيال ضئيف للرفض . . . » .

مشاكل التخطيط الأخرى :

لا تزال هناك مشكلتان تسببان العديد من المتاعب بالنسبة لنظام التخطيط في

(1) انظر الكتاب " Der Ausenhandel " für 1958 gut vorbereiten , 1957 / 51 .

لألمانيا الديمقراطية ، الأولى ، هي الأهمال المطلق لعملية البحث الميداني ، ونعني بها عملية تجميع وتحليل المعلومات الميدانية ، أما الثانية ، فتتعلق بتعدد فروع الخطة التي كانت تمدها مؤسسات التجارة وما سببه هذا من تناقضات وسوء فهم للأهداف الموجودة من وراءها .

لم يحظى استخدام البيانات الإحصائية في عملية اتخاذ القرارات بأية اهتمام حتى سنة ١٩٥٨ كان علم الإحصاء في حد ذاته مهملاً إجمالاً تاماً وتركزت المقالات المحدودة التي تناولت الموضوع ونشرته في *صحف ألمانيا الشرقية* على « أهمية الإحصاءات » وتناولت جانب التطبيق العملي للإحصاء تناولاً سريعاً وبسيطاً ، ويعزى هذا الإهمال إلى سببين الأول ضعف المعلومات الإحصائية التي كانت متوفرة فعلاً ، والثاني عدم الاعتراف بأهمية استخدامها .

وقد كان نتيجة هذا الوضع أنه لم تبدل أية محاولات جدية لعمل نوع من الحساب الإحصائي وما تم فعلاً كان نماذج مبسطة ومحدودة للغاية ، وقد أشار أحد الاقتصاديين الكبار " Gunther Kohlmey " إلى عجز بيانات التجارة الخارجية والحاجة إلى هذا النوع من إحصاءات التجارة الخارجية المؤسسة على مستوى الأسعار المحلي ، وإن ما تحتاج إليه أكثر من ذلك هو تطوير جانب التحليل الكمي لميكل وظائف الاقتصاد الوطني واستعراض مستمر لأهم علاقات عملية إعادة الإنتاج Economic Reproduction Process وبوجه خاص التجارة الخارجية ..^(١)

كما كان من نتيجته أيضاً عدم توحيد نظام التقارير الإحصائية نظراً لتعدد الأجهزة القائمة على عملية الإحصاء واستخدامها تعريفات متنوعة . وقد لوحظ أن لجنة التخطيط الحكومية تضع ميزاناً للتجارة تضمه الصادرات والواردات « العادية » بينما تضع وزارة المالية خطة تتضمن معظم أوجه التبادل التجاري ولكن لا تتضمن الائتمان أو التحويلات

(١) Gunther Kohlmey " Entwicklungsprobleme unseres Aussenhandels ", Der Aussenhandel VII, 2/1957-

الاثمانية هذا في الوقت الذي تضع فيه وزارة التجارة الخارجية نوعاً ثالثاً من موازين التجارة . وقد ترتب على هذا الوضع صعوبة مقارنة الأهداف الموضوعة لخطّة التجارة بما تحقق فعلاً وبصفة خاصة من حيث التعريفات المتعددة للمصطلحات الإحصائية .

واجه الخططون في المستويات الإدارية لدينا مشكلة ندرة البيانات الإحصائية اللازمة لعملية التخطيط ، وكان السبب الرئيسى هو الاتجاه نحو التحفظ على معظم ما يتم إعداده بداعى السرية ، وإلى عهد قريب لم تكن تنشر أية بيانات إحصائية عن التجارة الخارجية ، بل أشار أحد كبار الاقتصاديين الألمان إلى أنه لم يكن يسمح بالاطلاع على إحصاءات التجارة الخارجية الهامة إلا لسكرتير الحزب الشيوعى ومساعدوه . ويحتمل أن يكون هذا الوضع هو ذاته في سائر بلدان الكتلة . وقد لوحظ أن هناك درجة فائقة من التخصص في مشاكل التجارة الخارجية بحيث يتعذر وجود الفنى الذى يستطيع تناول أكثر من مشكلة واحدة من هذه المشاكل بالتحليل أو الفهم العميق ، والفئة الوحيدة التى تحتفظ بوجهة نظر شاملة هي العاملين في مستويات القيادة العليا .

أما المشكلة الأخرى فهى تفتت السلطة سواء في عمليات التخطيط أو التابعة على مستوى مؤسسات التجارة . فبالرغم من مسئولية مؤسسات التجارة للمباشرة أمام وزارة التجارة الخارجية عن الجانب المتعلق بالتجارة في الخطّة فإنها كانت مسئولة أيضاً أمام وزارة المالية عن الجانب المالى في الخطّة وهو أسلوب لا يتفق مع النموذج الستالى في تنظيم احتكار التجارة الخارجية ولكن أخذ به في أكثر من دولة من دول الكتلة . وقد كتب أحد خبراء التجارة الخارجية في ألمانيا الديمقراطية عام ١٩٥٦ نقداً عميقاً لهذا التجزئى في السلطة وأشار بصفة خاصة إلى :

(١) أن نظام التخطيط الحالى لا يسمح بوضع خطط جماعية موحدة لمؤسسة التجارة تجمع كافة النشاط الاقتصادى .

(٢) أن وضع الاجزاء المتنوعة للخطّة في مؤسسات التجارة يقع — بصفة مبدئية — على عاتق المتخصصين في كل إدارة ، كل منفصل عن الآخر ، فادارة التخطيط مثلاً

تتناول جانب الحركة اللادية للسلع ومسألة الربحية الإجمالية (أو العون للمالى) المؤسسة وإدارة التمويل تتناول جانب القيمة المحلية للتجارة (التحويل والنفقات الادارية ..) والمراقب المالى للنقد الاجنبى يشرف على نواحى النقد الاجنبى ، وإدارة الأفراد تخطط للأنشطة المهنية والثقافية .. الخ ، هذه كلها تعمل لوضع خططها الخاصة منفردة تماماً عن الأخرى .

(٣) يؤدى هذا التخطيط الادارى والتوازى إلى ظهور متناقضات عديدة ، بعضها بين الجانب المادى والنقدى ، والأخرى بين جانب النقل « المادى » للسلع وبين مسألة المفاضله بين الاستهلاك الحلى والتصدير .

(٤) ولعله من الواضح ، بعد أخذ هذه العوامل فى الاعتبار ، أن مسألة تحقيق أهداف الخطة عنى به شيء مختلف تماماً ... » .

العلاقات بين الأسواق المحلية والخارجية

لا تنتهى مشا كل التجارة الخارجية بوضع نظام فعال للتخطيط على المستوى القومى أو هيكل تنظيمى لمؤسسات التجارة الخارجية ، بل هناك مشا كل أخرى يجب أن تلقى عناية ماثلة . ويذكر فى هذا الشأن العلاقات التجارية المتبادلة فيما بين الدول المختلفة ومسألة توجيهها بحيث تحصل كل على أقصى منفعة . وهى نقطة لا تلقى العناية الواجبة فى التحليل التقليدى للتجارة الخارجية فى العالم الغربى نظراً لاتصالها بإدارة الأعمال التجارية هناك ، ولكن تحظى بحمل اهتمام دول المسكر الاشتراكى كما سيتضح من العرض التالى :

(أ) المفاوضات والمعقود التجارية :

لا تختلف المفاوضات التى تحدث بين مؤسسات التجارة فى المسكر الشرقى وشركات التصدير أو الامتيراد غير الاشتراكية عن المفاوضات الماثلة التى تتم لنفس الغرض فى

دول للمسكر الرأسالى ، وهو موضوع تناولته الدراسات الغربية بالتحليل والتدقيق .
مما دعا إلى تركيز الجزء التالى من البحث على العلاقات داخل الكتلة الشرقية باعتبارها
الموضوع غير المطروق فعلا .

كانت المفاوضات المشتركة لمقد اتفاقات طويلة الأجل (٣ - ٧ سنوات)
أو اتفاقات قصيرة الأجل (سنة واحدة) حتى سنة ١٩٥٥ أمم . ظهر للعلاقات الاقتصادية
بين دول وسط أوروبا الاشتراكية . ولما كانت علاقة تلك الاتفاقات بنظام التخطيط
تعطى فكرة أوضح عن تأثير العوامل التنظيمية Institutional Factors على مشاكل
التجارة في هذه الدول فإننا سنبدأ التحليل من هذه الزاوية .

يسبب قصر الفترة التى تستغرقها عادة عملية اتخاذ القرارات فى المسكر الاشتراكي
للمخططين الاقتصاديين مشاكل بالغة التعقيد من حيث الالتزام بارتباطات دولية . فارتباط
دولة معينة بالانتماء ما قبل وصولها إلى مرحلة توازن الموازين السلمية يحملها تواجه إحدى
مشكلتين ، أولهما احتمال عجز الواردات عن تغطية كافة الاحتياجات المحلية وثانيهما ،
ظهور « عنق زجاجة مفاجيء » عندما تتجاوز إرتباطات التصدير الامكانيات الفعلية .
هذا من جهة ، ومن جهة أخرى ينطوى الوضع الذى تعد فيه خطة الانتاج أولا وبمعل
بعدئذ على تغطية الفجوة الموجودة (لتحقيق توازن الميزان السالى) بسلع مستوردة
يسد منها من حصيلة تصدير إنتاج فائض على ثلاثة مشاكل ، أولها احتمال الدخول فى
معاملات تجارية ليست فى الصالح ، وثانيها احتمال تعذر الحصول على صنوف الواردات
التي تحتاجها (وبوجه خاص مع ندرة بعض المواد فى السوق الاشتراكي) وأخيراً أنها
قد تواجه فائضاً من السلع غير المصدرة وغير الممكن الاستفادة منها محلياً لتعديها نطاق
الاستهلاك الأمثل .

انفردت دول الكتلة الشرقية بما عرف بالمعوق للشرطة طويلة الأجل التى يرجع

تاريخها إلى ديسمبر سنة ١٩٤٧ عندما عقدت أوامر التحالف التجارى الروسى البولندى لفترة خمس سنوات ثم تلاه تحالف الاتحاد السوفيتى وتشيكوسلوفاكيا التجارى أيضا فى يناير ١٩٤٨. وفى سنة ١٩٥٠ أوصى مجلس المعونة الاقتصادية للتبادل بعقد هذا النوع من العقود المشتركة على صعيد دول الكتلة بأسرها ، وما لبثت دول المجلس أن بادرت للاستجابة لهذه التوصية وتم خلال السنوات من ١٩٥١ إلى ١٩٥٣ ترتيب ألمانيا الديمقراطية أمورها بحيث يتم التعاقد على ٣٠ ٪ (كميا) من تجارتها الخارجية وفقا لارتباطات من هذا النوع .

وقد أكد أحد الرسميين الجريين أهمية مثل هذا النوع من العقود للتخطيط طويل الأجل للواردات والصادرات وضرورة خلق نوع من ضمان العرض والتصرف إذا أنه يقدم — فى رأيه — أساس ثابت لتخطيط التجارة الخارجية لسنوات قادمة . وقد فاته أن يذكر أن عددا كبيرا من هذه العقود كان يتفق عليه بعد الانتهاء من وضع الخطط طويلة الأجل التى أشار إليها ، وأن الفائدة الحقيقية من وراء هذه العقود إنما تكمن فيما تقدمه من ضمان أكثر مما تساهم به فى الخطة العامة .

هذا ويتحدد بموجب هذه العقود طويلة الأجل حدود دنيا للكميات التى يمكن تسليمها سنوياً — سواء قيمياً أو كمياً — من سلع معينة أو مجاميع سلمية . وقد شمل الأمر بالنسبة لبعض السلع ذات الأهمية تحديد واضح تناول مثلا متوسط سعر الوحدة بالإضافة إلى جوانب أخرى تتعاق بالتقيمة والكمية . أما بالنسبة للسلع أو المجاميع السالمة التى تحدد لها هدف قيسى سنوى للتصدير ، فقد أضيف إلى نصوص العقد نص يوضح الطريقة التى سيحسب بها السعر . وقد استهدفت معظم هذه العقود ضرورة توازن الصادرات والواردات ولو أدى الأمر إلى الاعتماد على جوانب إلتائية .

وما يذكر أن اتفاوض على عقد مثل هذه العقود قصيرة وطويلة الأجل كان خلال فترة الحكم الاستالينية مقصوراً على رسميين محددين . كما وأن عقد للمفاوضات السابقة على توقيعها كان يتم بين وزراء التجارة الخارجية دون سابق مشاور مع مؤسسات التجارة

أوحى إعداد مبدئي فيما عدا مسألة تبادل قوائم السلع التي يرغب في تبادلها . وقد أدى هذا التركيز في سلطة التفاوض بالإضافة إلى بقاء هيكل التجارة التقليدي دون تغيير عما كان عليه قبل الحرب حيث كان التبادل التجاري مقصوراً على عدد محدود من السلع إلى توقيع عقود تكاد تقصر على عدد محدود من المجموع السلعية . وتكفي الإشارة إلى أن ما وقع من عقود من هذا النوع فيما بين الأعوام ٥٢ و ١٩٥٥ بين ألمانيا الديمقراطية والاتحاد السوفيتي تضمن عدداً يتراوح بين عشرة وإثنى عشرة مجموعة من المواد الخام ، وإثنان وعشرين إلى خمسة وعشرين مجموعة من الآلات ، وعدد محدود من المجموع الأخرى المتنوعة .

وقد تركز النشاط التجاري فيما بين دول المجلس خلال تلك الفترة المبكرة من سنوات ما بعد الحرب العالمية الثانية في عدد محدود من السلع ، وسام الطباق مثلاً بما يفوق على ٥٠٪ من صادرات بلغاريا سنة ١٩٤٨ ، كما وأن واردات ألمانيا الديمقراطية من الفحم والكوك والحديد ساهمت بنسبة تقرب من ٢٠٪ من إجمالي وارداتها سنة ١٩٥٠ . وقد أدى حصر المفاوضات التجارية في ذلك المدد المحدود من المسؤولين المسيطرين على هذه القطاعات إلى آثار سيئة بالنسبة لحجم التبادل التجاري العام .

يأتي بعد العقود التجارية الاتفاقات متعددة الأطراف والثنائية التي تعقد سنوياً والتي اتسمت بها العلاقات التجارية فيما بين دول الكتلة خلال فترة ما بعد الحرب مباشرة ، وتنطوي هذه الاتفاقات على قوائم تفصيلية بحجم التبادل ومتوسط أسعار الوحدة من السلع المتبادلة ، كما تتضمن في بعض الأحيان قيمة إجمالية للمجموع السلعية التي لا تزال تحتاج إلى قدر أكبر من المفاوضات للاتفاق على مكوناتها . وقد يحدث ألا يتفق الأطراف المتفاوضون على سعر سلعة معينة فيؤخذ عندئذٍ بسعر مؤقت يخضع فيما بعد للتفاوض مرة أخرى . قصر التفاوض لمقد هذه الاتفاقات فيما بين الأعوام ٥٠ و ١٩٥٥ على وزراء التجارة الخارجية وبناء على قوائم متبادلة بالسلع الرغبة والعروضة للتصدير ، ولم تدخل مؤسسات

التجارة كثيرا في الصورة خلال المراحل التمهيدية السابقة لمقد هذه الاتفاقات ، بل وغالبا ما لم يكن لديها فكرة واضحة عن تطور الجوانب الاقتصادية في الدول الأخرى المتفق معها .

كان من المعتاد تأخر عقد هذه الاتفاقات سنويا ، وقد إزدحمت ملفات وزارة التجارة الخارجية في ألمانيا الديمقراطية بالشكوى من هذا الوضع . حتى سنة ١٩٥٩ وقعت ألمانيا الديمقراطية الغالبية العظمى من هذه الاتفاقات بعد تاريخ بدأ سريانها ، وبلغ الوضع أن وقعت اتفاقات تغطي الفترة من يناير إلى ديسمبر في مارس أو إبريل مثلا . وقد لوحظ أن سلطات الكتلة قد حاولت سواء في الأجل القصير أو الطويل موازنة موازينها السلمية على أساس أن « هناك ثمة واردات سوف تأتي » ، أو بمعنى آخر آخذة في الاعتبار احتمال عقد مثل هذه الاتفاقات . وغالبا ما كان يؤدي مثل هذا التأخير إلى تعطيل تدفق التجارة خلال الربع الأول من السنة وكان سبباً عرضيا في حدوث الدورات التجارية السنوية . أضف إلى هذا أن الانحراف عن الأهداف السنوية للاخعة كان طبيعيا عقب انحراف الاتفاقات التجارية الدولية للمعقودة عن الخطط السابق وضعها دون معرفة كافية بأهداف خطط التجارة الخارجية في الدول الأخرى .

(ب) منافذ الاتصال الأخرى :

وهي الإعلان وأبحاث السوق والمعارض التجارية وغرف التجارة المشتركة . . الخ. لا تلتقي أبحاث السوق أدنى عناية في ألمانيا الديمقراطية ، ففي سنة ١٩٥٤ توجه ممثلو ألمانيا الديمقراطية إلى معرض فن في صوفيا لكي يعرضوا نوعا خاصا من مولدات الضغط العالي وإذ بهم يكتشفون أن باغاريا إحدى كبريات الدول المصدرة لهذا النوع . وقد صرح سكرتير الحزب الشيوعي الألماني بعد فترة وفي إحدى المناسبات أن ألمانيا الديمقراطية يعوزها معرفة نوع الآلات التي تطلبها دول الكتلة ، وأي فروع إنتاج الآلات الإنتاجية يمكن لهم أن يتخصصوا فيها . وفي سنة ١٩٥٥ اكتشف أن شركات

ألمانيا الغربية قد اشترت من ألمانيا الديمقراطية بعض الكيماويات كالـ Polyvinylchloride , Sulphur وأعاد بيعها لبعض دول الكتلة الأخرى كما وأنها أعادت تصدير كيماويات بولندية وتشيكية كالـ Naphtaline إلى ألمانيا الديمقراطية . هذا وقد فسّر اقتصاديو ألمانيا الديمقراطية عدم الاكتراث بأبحاث السوق على هذا النحو بأنه يعود إلى النظرية الماركسية اللينينية التي لم تكن تعترف بمثل هذا النوع من النشاط ، إذ كان يعتقد أن تبادل قوائم السلع المرغوب في تبادلها بين وزاره التجارة الخارجية سوف يحل مشاكل التسويق .

والواقع أنه يمكن النظر إلى هذا الموضوع من أكثر من زاوية ، فقد ظل معهد أبحاث السوق التابع لجمهورية ألمانيا الديمقراطية صغيراً محدود النطاق ولم يتجاوز عدد العاملين به المهتمين بدراسة أسواق الدول الأخرى الأعضاء في الكتلة عن أربعة وكان معظم أهتمامه موجه إلى العالم الرأسمالي ، كما وأن أهتمام مؤسسات التجارة بالموضوع كان أقل درجة بل وندر أن كاف أحد باحثيها للقيام بدراسة من هذا النوع . وأخيراً لم تبدل أى محاولة لقيام الفروع أو الوكالات التجارية في الخارج بنقل الصورة للتوافرة أمامها إلى السلطات الوطنية أو حتى جمع المعلومات عن موضوع معين ، وترك هذه المهمة في يد بعض موظفي السفارات في الدول التي قد يوجد فيها نوع من التمثيل .

لا يختلف الوضع كثيراً بالنسبة للإعلان إذ لم يكن هناك إدراكاً حقيقياً لأهمية الإعلان سواء في مؤسسات الإنتاج أو التجارة الخارجية ودوره الفعال في مضاعفة الصادرات أو الاتساع من الواردات .

ويذكر في هذا الشأن أن مؤسسات الإنتاج كان يلزمها إذناً خاصاً للترخيص باستيراد كتب علمية أو فنية ، كما كان من المحظور بحكم القانون على أى منتج محلي أن يتلقى موزعاً إعلانية أجنبية وقصر هذا الحق على الوزراء ومؤسسات التجارة والمستولين بوكالة الإعلان والممثلون التجاريون الأجانب . ولما كان اللجوء إلى الإعلان في ألمانيا

الديموقراطية محدوداً للغاية فإن إعتاد المنتج عليه كوسيلة للوقوف على تقدم الإنتاج المائل في السوق العالمى لم يكن موجوداً على الإطلاق .

لم يلفت إلى مسألة الإعلان عن المنتجات الوطنية في الصحافة الأجنبية أيضاً ، كان وجه الصعوبة الرئيسى الذى يواجه الشركات الوطنية للإعلان فى أى جريدة أجنبية هو الإذن الواجب الحصول عليه من مؤسسة التجارة التابعة لها ثم مكتب الثقافة والإعلان . (أصبح فيما بعد وزارة الثقافة) أما عن تصدير العينات فقد كان صعباً للغاية خلال السنوات الأولى ، كما كان التصريح لمندوبى البيع والفنيين للسفر للخارج يستغرق شهوراً .

كانت جهود مؤسسات التجارة للإعلان الأجنبى محدودة للغاية ، وقد قدر أحد الاقتصاديون الألمان أن ٣٧٤٦ إعلاناً قد نشرت خلال سنة ١٩٥٥ فى الصحافة الأجنبية وأن ميزانية مؤسسات التجارة للإعلان الأجنبى خلال تلك السنة قد بلغت ٢٥ مليون مارك ألماني (بلغت الصادرات إجمالاً ١١٣.٠٠٠.٠٠٠ مارك ألماني) . وكانت نسبة تكاليف الإعلان إلى إجمالى صادرات كل مؤسسة من مؤسسات التجارة منخفضة للغاية .

نسبة تكلفة الإعلان إلى الصادرات الأجمالية

في ألمانيا الديمقراطية — « ١٩٥٥ »

٩٤ر — الزجاج والسيراميك	٢ر — التصدير
٦ر — الثقافة	١٥ر — الكهرباء
•ر — Nahrung	١٥ر — تصدير الماكينات
٤٨ر — الصناعات الدقيقة والبصريات	١٢ر — الحديد والصلب
٤٤ر — Bergbau - Handel	٠٩ر — المنسوجات

٠٨ر — معدات النقل

٤١ر — الورق

٠٣ر — Chemie

٤٥ر — التصدير

٣٥ر — الكيماويات

وبالرغم من أن نسبة تقرب من ٧٥٪ من التجارة الإجمالية تتبادل مع دول للمسكرو الشرقى فان جانباً ضئيلاً للغاية من الجهود الترويجية أو الاعلانية وجه هذه الوجهة .

الجهود الترويجية والتصديرية لمؤسسات تجارهِ

في ألمانيا الديمقراطية — « ١٩٥٧ »

الزجاج والسيراميك تصدير للماكينات

٩٠ر٣	٣٧ر٦	خطة الصادرات إلى دول الكتلة الشرقية « كنسبة مئوية من إجمالى الخطة العامة »
٨ر—	٥ر٣	خطة الاعلان فى دول الكتلة الشرقية « كنسبة من خطة الاعلان العامة »
٢ر—	٢ر—	المبالغ التى أنفقت على الاعلان فعالفى الكتلة الشرقية حتى أول أغسطس . « كنسبة من خطة الاعلان العامة »

وقد عزى هذا الاهتمام النسبى الضئيل إلى عدم وجود نظرية اقتصادية سياسية تفسر ضرورة الاعلان للاقتصاد المخطط أو تعكس أهمية الاقتصاد كوسيلة للصلات التجارية . ولعل مثل هذا الوضع فسر أيضاً هجرة معظم خبراء الاعلان فى ألمانيا الديمقراطية عقب الحرب العالمية الثانية مباشرة إلى ألمانيا الغربية .
لم يفتنع من المعارض التجارة إلا فى الخمسينيات .

الخلاصة

لنظام التجارة الخارجية في دول الكتلة الشرقية ثلاثة دعائم أساسية كل لها مزاياها وماخذها .

(أ) أولاً : المركزية وهي مسألة لها مزاياها التي تتلخص فيما يلي :

تصبح لجنة التخطيط الحكومية ، بموجب نظام الموازن المادية ، الجهاز الاقتصادي الوحيد الذي يملك حق اختيار نظام نموذج معين للتجارة يمكن عن طريقه التوفيق بين الإنتاج المحلي والتجارة الخارجية . وقد ترتب على استبعاد دور الأسعار في النشاط الاقتصادي استبعاداً كاملاً ألا تستطيع مؤسسات التجارة أو الإنتاج ربط جانب السعر بجانب النفقة أو التكلفة وتأسيس قراراتها على أساسها . هذا من جهة ، ومن جهة أخرى سمحت المركزية بأجراء تغييرات جوهرية في هيكل التجارة والإنتاج خلال أجل قصير نسبياً . أما الميزة الأخيرة فذات طابع خاص وتتصل بطبيعة النظام ذاته وقلة عدد الخبراء المدربين على التجارة الخارجية كذلك الشك في نوابهم السياحية . من الممكن تسيير دفعة معاملات تجارية ضخمة بعدد محدود من الخبراء .

أما عن جانب المآخذ فأول ما يذكر هو اللامرونة لمواجهة التطورات قصيرة الأجل التي قد تصل إلى حد اليوم أو الساعة وهي نقطة لفتت نظر المهتمين وكانت موضع شكواهم . أما الوجه الثاني فهو « تكاليف » نقل المعلومات من مؤسسات التجارة إلى المستويات الأعلى ، فقد أشار والتر أولبريخت إلى تعدد النماذج التي تصدرها وزارة التجارة الخارجية لاتمام عمليات التصدير حتى أن جانباً كبيراً من وقت مديري أجهزة التصنيع يضيع

في استكمال هذه النماذج . كما أورد وزير التجارة الخارجية أيضاً مؤكداً عدم كفاءة هذا النظام « أن الرفاق المعنيين بأمور التخطيط يشغلون بطريقة تسيير العمل Methodology وأغنى بها النماذج واجبة الاستكمال أو الاستيفاء ، يدفعون هذه النماذج إلى المستويات الدنيا لاستكمالها ثم يرفعونها مرة أخرى إلى المستويات الأعلى ... وكأنما هذا هو معنى التخطيط بالنسبة لهم . أما النقطة التالية فتتعلق بملومات الخبراء المتوافرون على العمل في لجنة التخطيط الحكومية وتعذر الاعتماد عليهم في كثير من الأحيان في اتخاذ قرارات معينة بصفة كاملة مستقلة . وقد عبرت مؤسسات التجارة عن استياءها من هذا الوضع وصممت التعليقات التالية على لسان بعض المعنيين بالتجارة الخارجية خلال مؤتمر للتخطيط عقد سنة ١٩٥٥ . « أننا نحقق ما تنطوي عليه الخطة من أهدافها بالرغم من نظام التخطيط ... » « أو » « دعونا بمفردنا بعيداً عن خططكم . »

أما الاعتراض الأخير فذو أهمية خاصة ، إذ أدى نظام المركزية مصحوباً بنظام الموازين المادية إلى تشيحين بالنقي السوء . . . أولاً ، أن قسط الضعف في نظام التخصيص المادي — Material Allocation System أدت كما لاحظ المعلقون الغربيون بالنسبة لكافة دول الكتلة ، إلى نوع من الاستقلال الذاتي بين امبراطوريات إدارية داخل الاقتصاد القوي . وتفسير هذا أن وحدات اقتصادية كالوزارات سوف تحاول دائماً الاكتفاء ذاتياً أو إنتاج أكبر عدد من السلع التي تلتقها من قطاعات إنتاجية أخرى وطنية أو مستوردة من الخارج حتى تضمن عنصر « تنابع التوريد Continuous Supply » وهذا النوع من الاكتفاء الذاتي الإداري . Administrative Autarky كان جانباً هاماً من الاتجاه نحو الاكتفاء الذاتي بصفة عامة . أما الثانية ، فحورها إهمال نظام الموازين للمادية عنصر « العوامل الأخرى » عند وضع القرارات .

(ب) أن التخصيص المطلق في مسائل التجارة الخارجية من جانب وحدة إدارية واحدة هي مؤسسات التجارة وتركيز عملية اتخاذ القرارات فيها قد سمح لوزراء التجارة بمراقبة نوع السلع التي يتم تبادلها بسهولة بالغة . وميزة هذا النظام تمكن في إنفاقه

مع طبيعة النظام الاقتصادى كله سواء من حيث التقييم غير الواقعى للعملة أو عدم وجود علاقة مباشرة بين نظام التسعير وإمكانيات العرض وهو بالرغم من ذلك يمكن من خلق نوع من الرقابة على النشاط التصديرى فلا تصدر سلعة تواجه فيها أزمة عرض أو عجز مزمن فى ميزان المدفوعات أو غيرها .

أما عن عيوب هذا النظام فهى عديدة . أولها مشكلة التنسيق بين أجهزة التجارة والإنتاج وما يتخذ فى هذه وتلك من قرارات . أما الوجه الثانى فهو فقد الصلة بين المنتجين المحليين والأسواق الخارجية وما ترتب عليها من « عدم خبرة » بأحوال العرض والطلب الخارجى . وقد كانت نتيجة هذا الوضع تعثر الانتاج وتحلفه عن الاتجاه المتصاعد فى العالم بصفة عامة كذلك ظهور بعض العيوب خصوصاً فى الصناعات التى تتطلب إتصالاً مباشراً بين المشتري فى الخارج والمنتج المحلى (كالآلات مثلاً) للاتفاق على مواصفات بعينها . كما أدى هذا أيضاً إلى التأثير بدرجة حديثة على الإمكانيات التصديرية لبعض السلع وضياع أرصدة الاستيراد بطريقة غير إقتصادية .

وأخيراً لم تنجح طريقة الاتصال الشخصى بين مواطنى هذه الدول ومواطنى العالم الخارجى نظراً لحصر هذا النوع من المعاملات التجارية فى مؤسسات التجارة . وقد لوحظ هذا بصفة خاصة بالنسبة لعلاقة ألمانيا الديمقراطية بألمانيا الاتحادية .

(ج) للاهتمام بوضع معظم الخطط السنوية خلال فترة قصيرة مزاياه وعيوبه ، فمن ناحية العيوب تفتقر العجلة على إعتبارات الربحية وغالباً ما يثبت مخالفة كثير من التقديرات للواقع ، ويعزى هذا إلى قصر الوقت وعدم محاولة مؤسسات التجارة والإنتاج الالام بالنحو الذى تجرى عليه الأمور فى قطاعات أخرى .

هذا من جهة ومن جهة أخرى تبزغ مشكلة نقص المعلومات أو العناية بجمعها ، كذلك عدم الاستفادة من نظريات وطرق التحليل الاحصائى ووقوف ما يبدى فى هذا

الشأن عند مراحل بدائية واعتبارها سرية وعدم نقلها إلى العاملين في هذا القطاع، ناهيك عن انزوال المحطون والماملون في نفس القطاع عن بعضهم البعض فيما بين دول الكتلة وإهمال جانبي الاعلان وأبحاث السوق والتخلف الكبير في الانتفاع من وسائل الاتصال الأخرى .

وقد انعكست هذه العيوب في شكل أربع نتائج محددة

١ - إنخفاض حجم التجارة بدرجة كبيرة عن « الحجم المثل للتجارة » الممكن الوصول إليه ، وكانت المركزية المطلقة في عملية اتخاذ القرارات والتفاوض مع الدول الأخرى ونقط الضعف في نظام التخصيص للمادى وعجز نظام المعلومات عن توفير المعلومات الكافية عن احتمالات التجارة في الدول الأخرى مجتمعة السبب في هذه الظاهرة .

٢ - وضع أهداف تتجاوز الامكانيات الحقيقية للتجارة الخارجية ، عزى هذا إلى الانفصال التام بين التجارة الخارجية والانتاج مما أدى إلى تنازع المصالح . ومن هذه المشاكل ، رفع مؤسسات الانتاج تقديراتها لاحتياجاتها من الواردات فجأة مما يدفع بالتالى وزارة التجارة الخارجية وهـؤسسات التجارة إلى رفع أهداف التصدير بالتبعية . أضف إلى هذا التأخير في توقيع إتفاقات التجارة الدولية وانحراف هذه عن النطاق المحدود في الخطوة .

٣ - عدم انتظام توزيع التجارة على مدار السنة ، وعزى هذا إلى التأخير في اعتماد الخطط الفرعية وفي توقيع إتفاقات التجارة الدولية ونظام الحوافز مما سنتعرض له في الفصل الثانى

٤ - اللامرونة ونقص بها عدم القابلية للاتفاق مع التغيرات المفاجئة في الاقتصاد القومى أو ظروف السوق العالمية : وتضافرت عدة عوامل خلقت هذا الوضع منها انفصال

التجارة الخارجية عن المحلية مما يعنى ضرورة وجود مرحلة وسيطة بين مؤسسات الإنتاج والتجارة هي وزراء التجارة أو لجنة التخطيط الحكومية أو وزراء التجارة الخارجية . أما الجانب الآخر فهو انفصال جهاز التجارة الخارجية الوطنى عن الأسواق العالمية وجهله بالتطورات التى تحدث فى تلك الأخيرة لعدم توفيرة نظام محكم للإعلان لديه . وأخيراً كان هناك عجز مزمن فى احتياطات الذهب والعملات الصعبة التى يمكن أن تستخدم لمواجهة حاجة ماسة للشراء من السوق العالمى . انخفض المخزون السلمى للتصدير أيضاً وشمل الأمر بالسرية أيضاً .

* * *

الباب الثالث

التعديلات التي أستحدثت في نظام التجارة الخارجية

بدأت دول الكتلة إعتباراً من ما أطلق عليه السياسة الجديدة New Course (٥٣ - ١٩٥٥) في إعادة النظر في نظام تجارتها الخارجية والتفكير في إدخال تعديلات جوهرية عليه . وقد كان أهم هذه التعديلات والذي عد خروجاً عن الطابع الستاليني احتكار التجارة الخارجية ، اللامركزية Decentralization ، وإزالة الفوارق بين مؤسسات التجارة والانتاج وإطالة فترة التخطيط بحيث تتخذ خطوات معينة في إنتاج خاص بدلا من العناية بها جميعاً في آن واحد ، كذلك اهتمام أغلب دول الكتلة بجانب الإعلام السوقى والتحليل الإحصائى .

(١) التعديلات التي أستحدثت في جانبى التنظيم والتخطيط

بدأ اقتصاديو ألمانيا الديمقراطية وواضعوا الخطوط الرئيسية لسياستها الإقتصادية فيما بين الأعوام ١٩٥٤ و ١٩٥٧ مداولات هامة للوصول إلى تنظيم وتخطيط أفضل لكافة القطاعات الاقتصادية . وفى قطاع التجارة الخارجية فحصدت إحدى اللجان التى كونت خصيصاً لهذا الغرض النظام الشامل للتخطيط ابتداء من أدنى الوحدات إلى أعلاها متبعة كل خطوة ومتعرضة لشكل جوهرية كلاً مركزية والتكامل فى عمليات تخطيط الانتاج والتجارة والتنسيق بين التخطيط المادى . كذلك مسائل أخرى أقل أهمية . كما تعرضت لجنة أخرى لتفصيلات ما قبل الحرب وتجارب دول الكتلة الأخرى فى تنظيم قطاع التجارة الخارجية والمنظمات القائمة بهذا النوع من النشاط فى الاقتصاديات « الحرة » . وقد كانت نتيجة هذه الدراسات إتخاذ عدة قرارات متتالية خلال السنوات من ٥٤ إلى ١٩٥٨ كان لها أثر فعال فى تطوير نظام التجارة الخارجية فى ألمانيا الديمقراطية .

كان أول هذه التغييرات تسرب اللامركزية إلى الهيكل التنظيمي ونظام التخطيط وبالرغم من تميز الوقوف على تفاصيل كافية عن هذا الجانب ، فقد جمعت الفقرات التالية كل ما أمكن التوصل اليه في هذا الخصوص .

أخذت أول خطوة هامة نحو اللامركزية وتقليل درجة الانفصال بين أجهزة التجارة الخارجية والاتاج في ديسمبر ١٩٥٣ عندما سمح لمؤسسات التجارة بأن ترخص لمؤسسات الإنتاج بالتصدير مباشرة وعن غير طريقها - في حدود حصة دولية - إلى دول العالم غير الإشتراكي . وقد منح هذا الأذن أولاً لمدة ثلاثة شهور وحدد بـ ٢٠.٠٠٠ روبل (٥٠٠٠ دولار) لكل شركة على ألا تزيد الشحنة الواحدة عن ٢٠٠٠ روبل . حرم على الشركات والمؤسسات الانتاجية التلاعب بالسر أو التفاوض عليه طالما وأن مؤسسة التجارة قد حددته فعلاً - وكانت تتلقى من البنك المركزي ما يعادل السعر المحلى لصادراتها بالعملة المحلية بالإضافة إلى منحة خاصة تقرر منحها كنوع من الحوافز المادية . عد هذا التصدير المباشر بدءاً أخذت به ألمانيا الديمقراطية وتبعتها في ذلك معظم دول المعسكر الأخرى وان كان بدرجة متفاوتة لم تصل إلى درجة التطبيق الألمانية .

ظلت القيود المفروضة على نظام التصدير المباشر خلال السنوات الأربع التالية ، إذ مد العمل بمدة الأذن حتى بلغت سنة كاملة كما مد نطاق التحديد للمالى إلى ٥٠.٠٠٠ روبل ، وفي سنة ١٩٥٧ استبعد نهائياً ، وما يذكر أن هذه الصادرات قد ساهمت بنسبة مرتفعة في إجمالى الصادرات الألمانية ، ولعل البيان الاحصائى التالى الموضح لنسبة مساهمة هذه الصادرات في إجمالى صادرات ألمانيا الديمقراطية خلال السنوات ٥٦ و ٥٧ و ١٩٥٧ يمسك هذه الحقيقة .

نسبة الصادرات المباشرة في ألمانيا الديمقراطية
إلى الصادرات الاجالية إلى دول المعسكر الشيوعي

١٩٥٧	١٩٥٦	١٩٥٥	
١٦	—	—	آلات ثقيلة
٣٧	—	—	ماكينات عامة
٤٦	—	—	كيمائيات
٦٣ «تقديري»	٣٨ «تقديري»	١٠ «تقديري»	صناعات خفيفة
» —	١٣ «تقديري»	٥ «تقديري»	الاجمالى

وقد طالب بعض الاقتصاديين الآن بمد نطاق هذا «التصدير المباشر» إلى دول الكتلة الشرقية الأخرى وفي عام ١٩٥٧ منحت مؤسستى إنتاج هذا الحق، وفي نفس السنة بدىء في مهاجمة هذا النظام بعنف.

كان أول ما أثير هو الجانب النظرى في العملية، فأشير إلى أنه بالرغم من أن مؤسسات التجارة هي التي تحدد الحصة الدولية فان رقابتها على العملية محدودة للغاية، وأنها بهذه الكيفية تتعارض مع النظرية اللينينية في احتكار التجارة الخارجية. كما هاجم المسئولون عن التجارة الخارجية النظام بدعوى أنه لا يحقق أية فوائد إضافية بل وتحت عنه بعض الخسائر أيضاً. وقيل أيضاً أن هذا النظام جعل من مؤسسات الاتحاج زيادة هذه الصادرات ليس بهدف زيادة حصيلة العملة الصعبة بل للحصول على المنح للقررة كحوافز مادية، كما صرح أحد المسئولين في قطاع التجارة الخارجية بأن هذا النظام لم يدخل تغييراً جوهرياً على حجم التجارة الخارجية وكل ما حدث هو تغيير وكالة البيع.

أو الجهاز القائم به ، وأ كد هذا بموضوع تصدير الآلات وكيف أن ٧٠٪ من القيمة يسدد مؤخراً وأن الشركات الألمانية تعاني من خداع الشركات المستوردة نظراً لعدم توفر الخبرة السابقة لديها . وبالرغم من طابع الاقتاع الذي تقسم به هذه الدلائل فإن تجربة المجر في هذا المجال ، عندما سمحت لتسع مؤسسات إنتاجية بالتعامل مباشرة مع الشركات التجارية الغربية ، كانت ناجحة إلى أقصى الحدود . والواقع أن ضالة البيانات تحول مرة أخرى دون الحكم على النظام وبوجه خاص عما إذا كانت مزايا المركزية ومشاركة مؤسسات الإنتاج لا تتفق تماماً مع ما سبق ذكره من مآخذ . وللفت للنظر أن الفترة التي طبق فيها النظام على نطاق واسع (٥٥ - ١٩٥٧) صاحبها ارتفاع صادرات دول المجلس إلى العالم الغربي بمعدل سنوي يبلغ ١٧,٦٪ وهو معدل يفوق المتوسط لزيادة الصادرات بصفة عامة .

أحكمت الرقابة المركزية على تلك الصادرات مباشرة بعد ١٩٥٧ ، ولم يسمح اعتباراً من هذا التاريخ مؤسسات الإنتاج المحلية بتصدير سلع حدد لها وضع ما في الخطة Plan Position وقد ظهر عندئذ انخفاض واضح في حجم هذه الصادرات ويقال أنه كان عاملاً رئيسياً في العجز البالغ معدله ٢,٧٪ في صادرات ألمانيا الديمقراطية إلى الغرب سنة ١٩٥٨ .

وضع نظام خاص « للواردات المباشرة » دام بضع سنوات أيضاً . وفي سنة ١٩٥٤ ، منحت كل مؤسسة نجحت في الوفاء بعقودها التصديرية « منحة » حدد حجمها بنسبة معينة من هدف التصدير الموفى به ويرتفع معدلها بسرعة مع كل تفوق في الصادرات . وقد حظرت استخدام هذه الحصة لاستيراد ما قد تحتاجه هذه المؤسسات من مواد خام وآلات مباشرة بل كان يلزمها إذن خاص لتفعل ذلك ، ثم أنكر عليها هذا الحق سنة ١٩٥٧ . أعلن هذا على لسان أحد الاقتصاديين الألمان بأن السلع التي كانت تستورد كانت غير اقتصادية من وجهة النظر الاقتصادية العامة والواقع أن النظام لم يوقف تماماً بل أبقى

على الحصة شريطة أن توافق مؤسسة التجارة على الكيفية التي ستنفق بها تلك الحصة وأن يكون ذلك الإفاق لاستيراد سلع تزيد الطاقة التصديرية أو تقضى عن واردات أخرى.

منحت عناية أكبر للعلاقات الأفقية Horizontal Relations فيما بين المؤسسات كخطوة أخرى نحو اللامركزية . ومؤدى هذا الوضع أن تعمل هذه المؤسسات كافة أوجه النزاع التي قد تنشأ فيما بينها أو تتحكم إلى القضاء دون أن ترفع الأمر إلى الأجهزة الاقتصادية الأعلى كـ لجنة التخطيط الحكومية أو الوزارات .

والملفت للنظر أنه بينما كانت هذه الخطوات الإيجابية نحو اللامركزية تأخذ طريقها في واد كانت هناك ملامح أخرى للبيروقراطية تظهر في واد آخر ، ويبدو أنها كانت تتبع قانون Parkinson « للبيروقراطية واسعة النطاق » . . . ففى سنة ١٩٥٣ كان ما يقرب من ٦٠٪ من العاملين فى قطاع التجارة الخارجيه يشغلون وظائف تنفيذية^(١) Operative وهى نسبة هبطت إلى ٤٤٫٥٪ سنة ١٩٥٦ . ولا تتوفر ثمة إحصاءات كافية عن التوزيع الوظيفي للعاملين وإلا أمكننا الوقوف على الأثر الذى أحدثته هذا الاتجاه البيروقراطى فى مواجهة الاتجاه العاكس نحو اللامركزية ، إلا أنه من الحق أن قد أتر بدرجة أو بأخرى على قطاعات إنتاجية أخرى فى الاقتصاد القوى .

وبالرغم مما منح من اهتمام كبير لمسألة اللامركزية التنظيمية فإن خطوات أخرى أكثر جوهرية للتخفيف من غلواء المركزية فى التخطيط قد حملت محل التنفيذ . وقد بدأ الأمر بتخفيض عدد للراكز التخطيطية " plan Positions " فى الخطة السنوية إلى ٨١٠ سنة ١٩٥٥ وإلى ٤٤٠ سنة ١٩٥٧ . ومع ذلك ظلت لجنة التخطيط الحكومية تحدد الحجم الإجمالى للتجارة والتبادل التجارى مع كل دولة بالنسبة لسكل مركز تخطيطى كذلك

(١) يقصد بالموظفين التنفيذيين أولئك القائمين بأعمال تصل اتصالا مباشراً بالتجارة الخارجية أما غير التنفيذيين فهم المختصون بأبحاث السوق أو التخطيط أو العلاقات الصناعية . . الخ .

أهداف التجارة بالنسبة لكل سلعة مضمنة في مركز تخطيطى أو آخر. وفي سنة ١٩٦٠، غير الوضع وأصبحت اللجنة تحدد أهدافاً إجمالية للمراكز التخطيطية والمناطق الجغرافية على النطاق الواسع (دول الكتلة الشرقية ، دول الكتلة الغربية أو « العالم الرأسمالى » وأخيراً التجارة الألمانية المشتركة) . وبالرغم من أنه هناك خطوات أخرى قد اتخذت في هذا الاتجاه فإن شيئاً منها لم يعلن وقد أسفرت اتصالات المؤلف الشخصية عن أن قدراً كبيراً من اللامركزية قد تسرب إلى هذا النظام .

لم يفلح ذلك القدر الكبير من اللامركزية سواء في الهيكل التنظيمى أو التخطيطى للتجارة الخارجية في التغلب على كثير من المشاكل الجوهرية التى غشت نظام التجارة الخارجية في الكتلة ، ونذكر بوجه خاص مشكلة التنسيق بين الإنتاج والتجارة . ويبدو أن كل ما أفلحت اللامركزية في تحقيقه هو إظهار أهمية إيجاد حلول سريعة لهذه المشاكل .

أخذت عدة خطوات لعلاج مشكلة انفصال التجارة الخارجية عن الإنتاج المحلى ، وكان أولها نظام الصادرات المباشر الذى أشرنا إليه آنفاً ، أما الثانية فهى نقل حسابات التجارة الخارجية (وهى الوحدات الادارية الملحقه بمؤسسات التجارة التى كانت تشرف على التجارة فى بعض السلع اعتباراً من ١٩٥٦) من برلين إلى مراكز الإنتاج أو إلى مركز أم مؤسسة لإنتاج فى المجموعة .

وفي مايو ١٩٥٦ اتخذت أول خطوة جديدة لمعالجة هذه المشكلة إذ طبق نظام جديد للتخطيط عرف بنظام التخطيط الواقى Simultaneous Planning System فأرعى النظر عن النظام الذى كان مطبقاً حتى تلك اللحظة وتدفق فيه الاتصالات بين مؤسسات التجارة والإنتاج خلال الوزارات التابعة لها ولجنة التخطيط الحكومية وتأخير وضع خطة التجارة الخارجية إلى ما بعد مرحلة إعداد خطة الإنتاج . وبدلاً من هذا النظام أتفق على قيام مؤسسات التجارة والإنتاج بوضع خططها في وقت واحد تأسيساً على أرقام

المراجعة Control Figures الواردة إليها وتنسيقها معاً خلال مؤتمرات إقليمية مشتركة قبل تحويل الخطة إلى لجنة التخطيط الحكومية . وقد اضطر هذا النظام مؤسسات التجارة أن تضع خططها بناء على قدر أقل من المعلومات عن الاحتياجات المحلية واحتمالات التصدير عما كان متوفراً من قبل . بل لقد سمح بتسوية ماقد ينشأ من خلافات في مرحلة مبكرة وخلق نوعاً من التعاون والتنسيق فيما بينهما . وقد أدى نمو العلاقات الأفقية على هذا النحو إلى زيادة مرونة النظام بأكمله والاقبال من أهمية الدور الذي تلعبه لجنة التخطيط الحكومية ، ناهيك عن تضمين اعتبارات التجارة الخارجية في الاعتبارات الأخرى المتداخلة التي ينظر إليها عند وضع قرارات الاستثمار .

وبالرغم من كل هذه التعديلات الجوهرية فإن النظام كان في حاجة إلى المزيد من التنظيم . وكانت أهم المشاكل المتبقية على الأقل حتى سنة ١٩٥٨ ندرة المعلومات واضطراب مؤسسات التجارة إلى اتخاذ العديد من القرارات في ضوء القليل من المعلومات كذلك مشكلة التنسيق بين خطط الإنتاج والتجارة ، بالإضافة إلى عدم الالتزام بالنظم الجديدة والانحراف عنها في كثير من المناسبات .

هذا وقد لفت هذا المنهج الجديد للتخطيط النظر إلى كثير من أوجه التعارض بين خطوط الإنتاج والتجارة الناتجة بصفة رئيسية عن عوائق أخرى داخلية منها الاسراع في عملية اتخاذ القرارات واستفراقها أجل زمني قصير بكيفية يتمنر معها الوقوف على القرارات الأخرى ذات الحساسية التي تتخذ في مستويات اقتصادية أخرى إلا في وقت متأخر

وقد ظهر خلال ذلك التنظيم المتتالي لعملية اتخاذ القرارات خطوط عريضة للتنظيم كتوزيع قرارات الإنتاج والتجارة على مدار السنة وحصراً أهداف محدودة للأجال الزمنية القصيرة . والمفروض أن الأخذ بعملية التابع للنظم للقرارات يمكن من استبعاد الخطط السنوية فيما عدا خطط الاستثمار كما قد يؤدي إلى ظهور نوع من اشتراكية

السوق — Market Socialism وهو مفهوم لا يتفق مع إيدولوجيات واضعوا السياسة العامة في ألمانيا الديمقراطية . ولعل البديل المقابل هو التركيز على الخطط طويلة الأجل بكيفية تفضي وضوحاً على الخطوط القيادية العامة وتأخذ أهميتها الواجبة بالنسبة للمخططين الاقتصاديون في الأجل القصير . وقد كان هذا الموضوع — بشكل متزايد — محور مجادلات اقتصاديو ألمانيا الديمقراطية فيما بعد ١٩٥٣ .

لم ينجح مشروع السنوات الخمس الأول في ألمانيا الديمقراطية في إعطاء ماعرفناه بالخطوط القيادية العامة نظراً لاتصافه بالتغير من عام لآخر . وبالرغم من تحديد أهداف عامة لانتاج السلع الأساسية ، فإن ماحدد كهدف إنتاجي طويل الأجل بالنسبة لمؤسسات الانتاج لم يكن ذو وقع يذكر إذ لم تتح الفرصة الكافية للوحدات الانتاجية لوضع خططها الخاصة كما ولم تتوفر لديها معلومات كافية عن الامكانيات المستقبلية لتصريف سلعها . هذا وقد جندت فكرة وضع خطط طويلة الأجل لبعض قطاعات الاقتصاد القوي أو ما عرف بالتخطيط الاقتصادي القطاعي Sectoral Economic Planning خلال الاجتماع الرابع للحزب في أبريل ١٩٥٤ ، وتم مع نهاية ١٩٥٦ وضع خطط اقتصادية تختص بقطاعات معينة (الفحم والكهرباء والغازات والسيارات والجراجات ومشاريع المياه والأنهار) ، كما أعدت خطط لقطاعات اقتصادية أخرى .

وقد ظهرت في الأفق صعوبتان ، الأولى تتصل اتصالاً مباشراً بقلّة ما كان متوفراً عندئذ من خطط طويلة الأجل ومواجهة المخطّطون مسألة ندرة المعلومات عن إمكانيات تصريف ما تنتجه قطاعاتهم اضطرارهم إلى الاعتماد على تقديراتهم الخاصة غير المرتبطة بأساس علمي وغير النسقة مع بعضها البعض . أما الصعوبة الثانية فهي العدد المحدود من الحلول البديلة الذي سمح بتضمينه في الخطط وترتب عليه الوقوف دون تجربة خليط مختلف من الانتاج عند إجراء عملية التنسيق المركزية في لجنة التخطيط الحكومية .

وبالرغم من هذه الصعوبات ، فقد تزايد عدد هذه الخطط الوظيفية Sectoral كما ساعد إدراك الرعيون الألمان لأهمية هذا النوع من التخطيط طويلة الأجل على إضفاء تعديلات هامة على طريقة تخطيط مشروع السنوات السبع التالى (٥٩-١٩٦٥). وقد كان أول هذه التغييرات العناية - لأول مرة - بخطة التجارة الخارجية وكسراحتكار لجنة التجارة الخارجية الحكومية لعملية التخطيط وتحويل أرقام رقابة طويلة الأجل إلى المؤسسات المختلفة لمناقشتها وتحسينها والتوجيه على مؤسسات التجارة والإنتاج بالتداول معا قبل الانتهاء من خطة نهائية طويلة الأجل ، وهذا إجراء يماثل ما كان يتم بالنسبة للخطط السنوية . وأخيراً عقد اتفاقات التجارة التى بنوى توقيدها مع باقى دول المجلس قبل الانتهاء من إعداد خطط الإنتاج . وهكذا كانت المرحلة النهائية أن تتلقى كل مؤسسة تجارة أو إنتاج خطة طويلة الأجل تحدد المهام الملقاة عليها خلال ذات الأجل الطويل ويفترض أنها تتفق مع الخطة طويلة الأجل العامة للاقتصاد القومى .

لم يخلو هذا التخطيط من صعوبات كان أولها التنسيق مرة أخرى ، فقد كان من الشائع تلقى مؤسسات الإنتاج والتجارة أرقام رقابة مختلفة كما يبدو من البيان الإحصائى التالى .

ولما كان التخطيط يستغرق عادة ثمانية أشهر فقد كانت هناك فسحة من الزمن أمام مؤسسات الإنتاج والتجارة لمعالجة مثل هذه المشكلة وأن لم يحل هذا دون ظهور بعض التناقضات فى الخطة النهائية .

خطط الإنتاج للتصدير وصادرات آلات النسيج

السنة	أرقام المراجعة الخاصة بالإنتاج	أرقام المراجعة لصادرات آلات النسيج كما وضعتها مؤسسات التجارة (نقلا عن قسم التجارة الخارجية أحد أقسام لجنة التخطيط الحكومية)
٥٩	١٠٠	١٠٠
٦٠	٩٦	١٤٣
٦١	١٠٠	١٧٠
٦٢	١١٥	١٨٦
٦٣	١٤٧	٢٢٧
٦٥	٢٣٢	٢٦٢

هذا من جهة ومن جهة أخرى ظهرت صعوبة عدم وضوح التعليمات التي تصدرها وزارة التجارة الخارجية فيما يتعلق بالسياسة التعاونية واضطرار مؤسسات التجارة إلى اتخاذ قراراتها دون الاستناد إلى أساس معين . أما للمشكلة الأخيرة فكانت تتعلق بالتنسيق بين هذه الخطط وبين نشاط اللجان الفرعية للمجلس ، ناهيك عن انخفاض القيمة الحقيقية لما كان يعد من بحوث نظراً لاهمال أبحاث السوق والجانب الأعلاني في العملية . وبالرغم من كل هذه الصعوبات فإن برنامج السنوات السبع هذا أثبتت فعاليته ونجح كإطار للعمل والتخطيط قصير الأجل

ويعتقد المؤلف أن إضفاء قدر أكبر من المرونة العملية على الخطط طويلة الأجل والترتيب المتتابع لعملية اتخاذ القرارات قد امتد إلى كافة دول المجلس . وقد شاركه الرأي Levine في الدراسة التي أعدها لنظام التخطيط الروسي وإن كان هذا الرأي

في حد ذاته غير مقبول دولياً . ويستلقت النظر هنا الرأي الذى عبر عنه المجلس الاقتصادى الأوروبى The Economic Council For Europe فى الخطط الألمانية طويلة الأجل التى أعدت للفترة ٥٩ — ١٩٦٥ وكيف أنها مجرد خطوط عامة أكثر من أن تكون تعليمات محددة تتناول التفاصيل المختلفة كما كان الوضع من قبل . ويؤسس هذا الرأي على المرونة التى تمتعت بها المؤسسات فى نواحى الاستثمار بعد التقليل من المركزية المطلقة وكيف وأن المخططون الاقتصاديون يتحدثون عن الأهداف Targets وليس Goals ، وهذا النوع من التحليل يفقد ثلاثة مسائل :

- (١) أن التخطيط طويل الأجل أصبح أكثر تفصيلاً عما سبق ، كما عفى بجانب التنمية الذى خطط على نطاق واسع وركز على عدد كبير من السلع بدلاً من العدد المحدود الذى كان يمنح أولوية خاصة .
- (٢) الاهتمام بعملية التخطيط طويل الأجل فى حد ذاتها ومنحها عناية أكبر . ويتركز فى هذا الشأن الأخذ بنظام « الخطط الجارية — Rolling Plans الذى يقضى بأعداد خطة طويلة الأجل تغطي الخمس سنوات التالية سنوياً ، وتشبه بألمانيا الديمقراطية اشتركت كثير من الوحدات الانتاجية فى دول المجلس الأخرى على نحو إيجابى فى عملية التخطيط طويل الأجل كما تلقت فى النهاية خططها الخاصة بها للسنوات الخمس التالية
- (٣) ألفت بدرجة كبيرة إلى مسألة عقود تجارية طويلة الأجل ، كما وأن ما دار من مناقشات بخصوص نشاط مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة أكد أهمية هذا النوع من التخطيط طويل الأجل .

يأبى الاتجاه المتزايد نحو اللامركزية فى التخفيف من مدة التخصص الوظيفى واختفاء الموائق الداخلية فى عملية اتخاذ القرارات دوره فى اعتماد كثير من دول المجلس عن التخطيط الستالينى لاحتكار التجارة الخارجية . لم يكن هذا الانحراف منتظماً أو متشابهاً لدى كل هذه الدول ولا تتوفر تمة تفصيلات تتح الوقوف على الكيفية التى تمت بها هذه الإصلاحات فى دirl المجلس الأخرى ولكن لوحظ أن ما أخذ به فى بولندا والمجر كان أوسع نطاقاً عما نفذ فى الاتحاد السوفيتى ورومانيا .

اتخذت خطوات أخرى أقل أهمية لتخطيط وتنظيم التجارة في ألمانيا الديمقراطية وفيما بعد ١٩٥٨ خفض نطاق التذبذب في النشاط الوظيفي للوحدات الانتاجية، كما اتسمت قرارات واضعى الخطوط الرئيسية للسياسة العامة بالإستقرار والابتعاد عن مرحلة التجربة. وكانت تخدم الرغبة في الوصول إلى قدر كبير من الكفاءة بقاء عن طريق قدر أكبر من الإستقرار التنظيمي .

(٢) التعديلات الأخرى في نظام التخطيط

صاحب التنوير في نظم التخطيط وإجراءاته اهتمام متزايد بوسائل التخطيط التنفيذية وبوجه خاص مسألة جمع للمعلومات وتحليلها. كما نظم التخطيط المادى والمالى لدى مؤسسات التجارة بحيث بوضعا في آن واحد ويصبغا مكملا لبعضهما إلى حد كبير . أما عن تأسيس القرارات على أساس سابق من المعلومات ، فقد اتخذت عدة إجراءات منها :

أولا : الإلتفات بدرجة كبيرة إلى الاحصاء والبدء في الانتفاع منه كعلم واعداد عدد كبير من الجداول الإحصائية عن مواضيع أهملت في الماضى . وفي سنة ١٩٥٨ بدأت إدارة — الاحصاء بوزارة التجارة الخارجية في تحليل معدلات تبادل Terms Of Trade ألمانيا الديمقراطية التجارى مع بعض دول العالم الأخرى ، كما إحتسب في السنة التالية أول رقم قياسي لحجم التبادل التجارى . والجدير بالإشارة أن ألمانيا الديمقراطية تعد متخلفة بمراحل عن بولندا والمجر وتشيكوسلوفاكيا والاتحاد السوفيتي فيما يتعلق بمسألة استخدام الرياضيات والإحصاء كعنصر مساعد في عملية تنظيم التجارة الخارجية .

ثانياً : عنى بدرجة متزايدة بنظريات علم الاحصاء في التجارة الخارجية . وعلى سبيل الابضاح نشأ فيما بين سنتي ٥٧ و ١٩٥٩ نزاع جوهرى بين الكتاب المعينين بالتجارة الخارجية في الصحافة الألمانية كان محوره العناصر التي تظهر ميزان المدفوعات

وكيفية حسابه، وكان جدلاً منخفض المستوى عاكساً للمستوى العلى بالغ الاهتزاز للكتاب ومتضمناً أكثر الأخطاء فداحة في هذا المجال. ويبدو أن المشكلة قد حلت بعد ذلك وأن كان لم يسفر عن الكيفية التي سويت بها الأمور .

ثالثاً : اتخذت خطوات جديدة لتوحيد عناصر النظام الحاسبى ونظام التقارير الاحصائية ونظم التخطيط في التجارة الخارجية حتى يتسنى مقارنة ميزان المدفوعات الذى يوضع طبقاً للخطة بميزان المدفوعات الحقيقى مقارنة مثمرة . وتضمنت هذه الاجراءات نظاماً أفضل لحاسبة التكاليف وفصل التكاليف المتغيرة للتجارة (النقل والتأمين والتعبئة . . الخ) .

وأخيراً بذلت بعض المحاولات لجعل احصاءات التجارة الخارجية مقارنة بالاجزاء الاستراتيجية . وفى سنة ١٩٥٧ لم يكن هناك أى معاملات قيمية — Value Coefficient فى احصاءات الصناعة والتجارة الخارجية يمكن من مقارنة بعضها البعض ولكن على بعض الإقتصاديون الألمان فى أواخر الخمسينيات بهذا الجانب من المشكلة .

من العسير محاولة تقدير الآثار المتحملة لثل هذه التطورات ، ومع ذلك فالواضح أنها لابد وأن تكون قد تسببت فى ظهور قدر أكبر من الكفاية فى الاتصالات — Communications واقتصاد فى عملية الحصول على المعلومات .

بدأ فى حل المشاكل العامة للتخطيط فى مؤسسات التجارة والتي نشأت عن إنفصال وحدات التخطيط فيها وعزلة جانب التخطيط القيمى عن التخطيط المالى فى سنتى ٥٨ و ١٩٥٩ وفقاً لبداية التخطيط المتشابك Complex Planning . وقد أعيد تنظيم العملية بحيث تقوم وحدة تخطيط واحدة متخصصة بتخطيط الجانبين المادى والنقدى وتحاول القيام بالعمليتين فى آن واحد . وفى سنة ١٩٥٩ بدأ لأول مرة فى رسم خطة التجارة الخارجية بالمارك الألماني مما ساعد على التقريب بين خطة التجارة الخارجية وخطة الإنتاج . لم تنشر تفاصيل كافية عن هذه التعديلات تسمح بالتعاقب عليها وتقدير مدى أهميتها.

(٣) العلاقات بين الأسواق الخارجية المحلية

(أ) المفاوضات التجارية والقنود :

أدخلت اعتبارا من ١٩٥٥ تعديلات جوهرية على طريقة المفاوضات التجارية لعقد العقود الدولية طويلة الاجل . وقد كان أهم هذه التعديلات اشتراك أطراف جديدة في المفاوضات (وبالاخص مندوبوا مؤسسات التجارة) خصوصا عندما يتعلق الموضوع بالسلع الآلية . وقد أدت هذه المشاركة إلى تخفيف العبء الملقى على كبار الرسميين الذين كانوا ينوون بهذه المهمة واضفاء قدر أكبر من التفصيل على هذه العقود كما شجعت على توسيع نطاق المعاملات .

لم يبدأ في تحديد اتفاقات التجارة طويلة الاجل التي أنهى العمل بها خلال سنتي ٥٥ و ١٩٥٦ عندما بدأت حول المجلس جميعا باستثناء بلغاريا مشروع جديد للسنوات الخمس ، الا في السنوات ١٩٥٥ و ١٩٥٨ نظرا للظروف غير العادية التي احتاجت المجر و بولندا للتفكير في اتفاقات التخصص الانتاجي التي تقرر عقدها عندئذ . هذا وقد قصت الاتفاقات التجارية التي عقدها المانيا الديمقراطية خلال السنوات من ٥٨ إلى ١٩٦٠ - ما يرواح بين ٢٠٠ و ١٠٠ مجموعة سلعية (وهي بذلك تتجاوز ما سبق الاتفاق عليه خلال الاتفاقات السابقة كما أنها تغطي قرابة خمس الجاميع المضمنة في برنامج السنوات الخمس التالي) . ولعل الامر يبدو أكثر وضوحا إذا ما اتضح لنا أن نسبة تقارب الـ ٢٠ ٪ من حجم التجارة المنتظر مع دول المجلس آتت قد غطته هذه الاتفاقات . ومع ذلك جاء عقد اتفاقات التجارة الدولية في مرحلة تالية لوضع الخطط طويلة الاجل وهو أمر يمسك في حد ذاته أن اعتبارات التجارة الخارجية كانت حتى ذلك الوقت ليست بالاهمية الاساسية للمخططين الاقتصاديين .

وفي سنة ١٩٥٨ صدرت توصية المجلس بتضمين الاتفاقات التجارية طويلة الأجل التي ستبرم لتغطي الفترة حتى ١٩٦٥ ما يقرب من ٧٠٪ من حجم التجارة المنتظر (مقدرة ماديا) وقد صاحب هذا الاهتمام الملحوظ خطوتان أخريتان لا تقل أهمية عن تلك .

كانت العادة في دول المجلس جميعها باستثناء الاتحاد السوفيتي أن تبدأ في مناقشة كل كل ما يتعلق بالاتفاقات التجارية قبل إعلان الخطوط العامة أو التوصيلية للخطط المتنوعة. وقد عكس هذا — لأول مرة — اعتبار مناقشة النواحي طويلة الأجل المتصلة بالتجارة جزءا مكلا لعملية التخطيط وأن أسلوب توازن الموازين المادية بالنحو السابق تنفيذه على أمل إمكان الحصول على الاحتياجات المطلوبة من الواردات قد هجر . وقد أشار أحد الاقتصاديين البولنديين إلى أن مجرد تبادل المعلومات من إمكانيات التصدير واحتياجات الاستيراد خلال مرحلة وضع الخطط طويلة الأجل جعل من الممكن التعريف والتنسيق بين الوظائف المحددة للتنمية التي يجب أن تواجهها كل دولة بمعنى آخر زيادة جهود التخصص الإنتاجي .

زيادة جهود التخصص الإنتاجي :

بدأت بعض دول المجلس هذه المفاوضات في ربيع ١٩٥٨ كما أوصى مؤتمر دول المجلس خلال دورة انعقاده في بوخارست في يوليو ١٩٥٨ بإنهاء لجان التخطيط الحكومية هذه المفاوضات المشتركة مع نهاية أكتوبر ١٩٥٨ . وقد أفلحت اللجان في تحقيق هذا الهدف وأتاحت هذه الاتفاقات التجارية المبدئية للمخططون المعنيون بالخطط الوطنية طويلة الأجل أساساً أكثر ثباتاً للتصدير والتخطيط .

وبعد انقضاء سنة على عقد تلك الاتفاقات المبدئية تفاوض وزراء التجارة الخارجية لعقد اتفاقات التجارة الدولية النهائية . وبهذا أصبح من الواضح أن هناك خطوات ترمي بها مفاوضات التجارة طويلة الأجل بدلا من خطوة واحدة . وخلال الأجل الزمني الذي

ينقضى فيما بين هاتين الفترتين يتاح للمخططين الاقتصاديين فسحة من الزمن ليس فقط لاكتشاف المآزق أو أعناق الزجاجاة " Bottle Necks " التي ستعترض الخطوة والتي يمكن علاجها عن طريق التجارة الخارجية ، بل لكي يأخذوا في الاعتبار أيضاً الترصيات التي يصدرها المجلس للتخصص الإنتاجي .

عدلت بعض جوانب الاتفاقات المبدئية خلال الفترة حتى عقد الاتفاقات النهائية ، ولعل هذا يبدو واضحاً من المفاوضات التي جرت فيما بين ألمانيا الديمقراطية والاتحاد السوفيتي كما موضح في البيان الإحصائي التالي .

أطيلت فترة التفاوض لمقد العقود قصيرة الأجل أيضاً . وبدأ مغدوبوا مؤسسات التجارة في التلاقق قبل عقد الاتفاقات الدولية للتفاوض على كميات وأنواع السلع التي سيجري تبادلها .

خطة الاستيراد واتفاقاتها في ألمانيا الديمقراطية^(١)

سنة ١٩٦٥

« ألف طن »

السلعة	اتفاقات الاستيراد المبرمة مع الاتحاد السوفيتي	حصة الاستيراد في ألمانيا الديمقراطية		
	الخطة المبدئية بين الخطة النهائية بين وزراء خطة السنوات خطة السنوات	لجنة التخطيط الحكومية التجارة الخارجية السبع المبدئية السبع النهائية		
	(أ)	(ب)	(ج)	(د)
كوك	١٥٥٠	—	—	—
خام صلب	—	٥٦٧٠	—	٨٨٥٠
حديد خام	—	٢١٨٠	—	—
حديد	١٦٠٠	١٤٠٠	١٦٣٥	١٤٣٥
قضبان صلبة ومنتجاتها	١٥٦٠	١٤٥٠	٢٠٠٠	٢٢٦٥
—	٨٠٠	—	—	—
زيت بترول خام	٤٨٠٠	٤٨٠٠	٥٠٠٠	٥٣٠٠
الالومنيوم	٨٥	—	٩٥	٩١
نحاس	٤٣	—	—	٤٣
صوف	—	—	—	٣٤
صوف « ألف متر مكعب »	١٢٠٠	١٩٠٠	١٥٤٥	١٥٤٥
سيارات « بالعدد »	—	١٠٠٠٠	—	—
سياليز	٥٤	٥٤	١٢٢	١٢٢
فوسفات « مخصبات »	٣٢٠	—	—	—
قطن	—	١٠٠	١٥٢	١٤٧

(١) عدم وجود أ. طام أمام بعض السلع يعني تنفرد الحصول على هذه الأرقام .

وقد أدى هذا النوع من الاتصال فيما بين المؤسسات إلى تَفَادَى الآثار السيئة للتأخير في عقد الاتفاقات الدولية ، إذ كان من الممكن الاتفاق على قدر معين من المبادلات قبل بدأ المراحل الأخرى . ولما كانت هذه المفاوضات تأخذ طريقها في نفس الوقت الذي كانت ترسم فيها الخطة السنوية فقد أصبحت التجارة جانباً مكملاً للخطة في الأجل القصير أيضاً . كما وأصبحت المفاوضات التي تجرى بين كبار الرسميين لمعقد العقود الدولية تنصب بدرجة أكبر على الأسعار دون الكميات . وبفضل هذه الجهود مجتمعة خففت الفترة التي كانت تستغرقها المفاوضات المشتركة بين الاتحاد السوفيتي والمانيا الديمقراطية والتي وصلت في بعض الأحيان إلى شهرين إلى أسابيع قليلة .

من الصعب تقدير أهمية هذه العقود المشتركة فيما بين لجان التخطيط الحكومية قبل عقد الاتفاقات الدولية ، والسبب مرة أخرى هو ضالة المعلومات . وفي سنة ١٩٥٨ كان قد تم الاتفاق على التسبب التالية من صادرات المانيا الديمقراطية إلى الاتحاد السوفيتي خلال السنة التالية ١٩٥٩ : حتى ٣٠ يونيو ٥٨ - ٣٠ ٪ ، وحتى ٣٠ سبتمبر ١٩٥٨ - ٤٥ ٪ ، وحتى ٣١ ديسمبر ٥٩ - ٦٥ ٪ . ولعل ما كان يبذل من جهود لمعقد تلك العقود الدولية في تاريخ مبكر والشكوى المستمرة من تعذر الوصول إلى هذا الهدف يوضح أن نسبة كبيرة من التجارة الجديدة كانت تتم في آخر لحظة وخلال المراحل النهائية للمفاوضات .

لمح أيضاً نوع جديد من الاتفاقات التجارية - حاز أهمية وعرف « بالمعقد الإضافي » « Additional Contract » والذي دأب على عقده في نهاية الصيف أو الخريف بهدف الشروع فوراً في تبادل فائض السلع المؤقت الذي تنشأ ثمة حاجة ضرورية إليه . عقدت هذه الاتفاقات بين وزراء التجارة الخارجية أو وزراء الإنتاج أو التجارة المحلية وكانت تضيف نوعاً من المرونة على نظام الحصص الدولية . ومن قبيل هذه العقود المعقد الذي أبرمته بولندا بما يفوق ٥٠ مليون دولار (٣ إلى ٤ ٪ من حجم تجارتها السنوى) خلال ذلك المنفذ القريد .

هذا وقد أدت هذه الطريقة التي أمكن بموجبها تنظيم مسألة عقد الاتفاقات التجارية ووضعها في تنال معين يستغرق خمس خطوات من حل مشاكل توقيع العقود الدولية . فقد أمكن الاتفاق على السلع الرئيسية التي سيضمها التبادل التجاري السنوي في الاتفاقات المشتركة طويلة الأجل التي تمقدها لجان التخطيط الحكومية في كل دولة وأضيفت سلع أخرى إلى تلك الجاميع الأولى في العقود المشتركة طويلة الأجل التي وقعت بين وزراء التجارة الخارجية فيما بعد . وقد عبر أحد الاقتصاديون البولنديون عن الموقف كما يراه من وجهة نظره هو على النحو التالي . . « عندما نحدد كميات تلك السلع التي تحظى بأهمية خاصة لأي من دول المجلس وفي الوقت ذاته صعوبة التصريف في الاتفاقات طويلة الأجل فإن المفاوضات يصبحون في مركز . . لتوجيه اهتمامهم إلى مشاكل أخرى كانت تعتبر في مرتبة تالية في الماضي . . » . وقد كان توقيع تلك العقود قصيرة الأجل يتم خلال ثلاث مراحل : في الاتفاقات التي تعقد بين مؤسسات التجارة والمؤسسة على الحصص السنوية في العقود طويلة الأجل مضافاً إليها السلع الأخرى المطلوبة والمتوفرة عرض كاف منها ، والعقود السنوية فيما بين وزراء التجارة الخارجية التي كانت تنطوي على ملخص ما سبق عقده من عقود وعدت استكمالاً لها وعدت إطاراً عاماً لما يمكن لمؤسسات التجارة عقده من اتفاقات تالية ، وأخيراً الاتفاقات الإضافية التي أضفت نوعاً من المرونة على التبادل السلمي وساعدت على حل مشاكل الفوائض والضوائق السلبية .

لم يحل هذا التابع الوظيفي المنتظم كافة المشاكل بالطبع . بل اعترضته صعوبات تعلق بعضها بالنظام في حد ذاته والآخر بالاتصال بين وحدات تخطيط التجارة الخارجية لدى دول المجلس وعدم اتساقها بالنظام . وقد أشار الكثير في برلين الشرقية إلى أن عيوب النظام قد شجعت الاتجاهات الاكتفائية الذاتية وأن هناك خطوات قد اتخذت لمواجهة هذا الاتجاه المضاد .

(ب) وسائل الاتصال الأخرى :

تطغى المشاكل العملية على الجانب النظرى عند بحث مسألة تنمية وسائل الاتصال بين الأسواق الخارجية والسوق المحلى . وامل أهم ما يبرز فى هذا الشأن ظلال السرية المسدلة على الجانب الادارى لمؤسسات التجارة ووزارة التجارة الخارجية .

عنى بمشاكل أبحاث السوق فيما كان ينشر عن التجارة الخارجية فى النشرات المعنية بذلك النوع من النشاط الاقتصادى فى ألمانيا الديمقراطية . ولا يزال الأمر فى حاجة إلى المزيد من العناية رغم العدد الكبير من الموظفين الذين خصصوا لهذا النوع من العمل . والملاحظ أن ألمانيا الديمقراطية تمنح عناية أقل لمشاكل السوق وأبحاثه عما تمنحه دول الكتلة الأخرى . ويذكر فى هذا الشأن أن أربعة أفراد فقط معينون بدراسة خطط واحتياجات دول المجلس الأخرى فى معهد أبحاث السوق الألمانى ، وهو وضع لا يقارن بما يحدث فى تشيكوسلوفاكيا مثلاً .

رحب أيضاً بالإعلان وازداد الاقتناع بفائدته كوسيلة للاتصال . وقد أعدت عدة دراسات توضح الحاجة إلى المزيد من النشاط الإعلاني فى نهاية الخمسينيات . كما وعقد فى ديسمبر ١٩٥٧ مؤتمر عام لخبراء الإعلان فى دول المجلس إقرار مبدأ منح مزايا غير محدودة لما قد تنشره إحدى دول الكتلة فى صحف الدول الأخرى . وبالرغم من تزايد هذا النشاط الاعلاني خارج النطاق المحلى فالمعتقد أن أى دولة لم تنجى ثمة فائدة حقيقية من وراءه .

عنى بوسائل الاتصال الأخرى البديلة أيضاً . فقد عقدت ألمانيا الديمقراطية عدداً كبيراً من العقود الدولية والانفاقات المصرفية مع الدول الأخرى خارج نطاق الكتلة بهدف تنمية مبادلاتها التجارية . كما أرسلت الكثير من الوفود التجارية إلى دول العالم الغربى ، والتفتت أيضاً إلى التعاون مع غرف تجارة هذه الدول . وتحول ندرة المعلومات

دون استعراض ما يمكن أن تكون هذه الاجراءات قد أحدثته من آثار ولكن من الحق أن لا زال هناك الكثير .

أشرنا في الفصل الخامس إلى أن العقبة الرئيسية في سبيل نشاط تجارى أوسع بين هذه الدول والعالم العربى هو فقد الصلة الشخصية كالبعثات التجارية والممثلون التجاريون وبالنسبة لهذا الجانب تزايد نشاط المكاتب التجارية الملحقة بسفارات ألمانيا الديمقراطية لدى دول الكتلة وضوعت أهمية عملهم بالعدد الكبير من البعثات والوفود التجارية التى كانت تتناول مشاكل التبادل التجارى أو ترسل لأغراض أخرى محددة . ألقت إلى المعارض التجارية والمعارض الفنية أيضاً ، وتم تنظيم معارض سنوية ونصف سنوية واسعة النطاق فى ليبزج ويوزنان وبرنو (تشيكوسلوفاكيا) وبولوفيرف (بلغاريا) ، وقد أفلحت هذه المعارض فى الجمع ليس فقط بين المعنويين بالتجارة الخارجية داخل نطاق الكتلة بل بين وزراء التجارة وممثلو لجان التخطيط الحكومية وأتاحت لهم الوقوف على ظروف الانتاج ومشاكله فى دول الكتلة الاخرى . وكثيرا ما حدث أن أتاحت هذه المعارض المجال لعقد كثير من العقود بالرغم من انتهاء المفاوضات التجارية منذ أجل . والبيان الاحصائى التالى يعطى فكرة واضحة عن أهمية معرض ليبزج Leipzig لألمانيا الديمقراطية .

العقود التى وقعها ألمانيا الديمقراطية خلال معرض « ليبزج »

السنة	قيمة عقود التصدير	قيمة عقود الإستيراد	العقود كنسبة من إجمالى صادراتها %	العقود كنسبة من إجمالى وارداتها %
١٩٥٦	٣٨٥٨	٦٩	٩٠٤	١٧
١٩٥٧	٢٦٦١	٣٧	٥٩٣	١٧
١٩٥٨	٣٠٤٧	٤٠	١٠٣١	٢٨
١٩٥٩	٤٠٥٤	٤٨	١٤٧٩	٣٠

(١)

وقد ساهمت هذه المعارض في حل مشكلة وضع الخطط خلال أجل زمنى قصير
Explosion التي تعرضنا لها في موضع آخر إذ غالباً ما كان ما ينتهى إليه من تعاقدات
يفطى سنوات قادمة ، وبذلك يترك وقتاً للإجراءات التمهيدية اللازمة .

هذا وقد أسفر التوسع في أنشطة مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة منذ ١٩٥٥ عن
نجاحه وإن كادت هذه تنحصر كحلقة صلة بين دول الكتلة ، في تبادل المعلومات الفنية
ووضع مواصفات إنتاجية عامة Common Production Standards دون أن تمتد
إلى قطاع التجارة الخارجية . وبالرغم من أن هناك لجنة للتجارة الخارجية تابعة للمجلس
قد عنيت بمشاكل التجارة الخارجية والنحو الذى تدفق عليه التجارة بين دول المجلس ،
فلم يلمب المجلس دوراً مباشراً في التجارة .

(يتناول الباب الرابع نشاط المجلس بالتفصيل) .

والكلمة الختامية أن العناية بالمعارض التجارية والبعثات التجارية ونشاط مجلس
المعونة الاقتصادية المتبادلة وتبادل قوائم « الرغبات - " want Lists " لا يبدو كافياً
في حد ذاته - في رأى المؤلف - أو بديلاً لأبحاث السوق . وقد اتضحت هذه الحقيقة
من مناقشاته مع الأطراف المعنية في برلين الشرقية وقراءاته للكفايات المتصلة بالتجارة
الخارجية في دول الكتلة ، وهو بذلك يرى أن العناية بالأمرين في آن واحد يمكن
أن تكون مثمرة بدرجة أكبر .

(٤) الخلاصة

بالرغم من الأخطاء واضحة الملامح في هيكل التجارة الخارجية لجمهورية ألمانيا الديمقراطية وهي أخطاء اعترفت بها الكتابات الاقتصادية الألمانية ذاتها ، فإن الاقتصاديين الألمان كما يبدو مفتبطون بالنحو الذي تسير عليه الأمور مستندين في ذلك على مقياس فريد هو معدل التجارة للفرد في قطاع التجارة الخارجية وهي نقطة تستوجب بعض الإيضاح .

بلغ متوسط الصادرات للفرد من العاملين في مؤسسات التجارة الألمانية سنة ١٩٥٦ ، ما يقرب من ٣٠٠.٠٠٠ روبل لـ (١٧٦.٠٠٠ دولار) . كما أكد أن معدل الصادرات للفرد من العاملين في قطاع التجارة الخارجية مع دول الكتلة الشرقية بوجه خاص كان ثلاثة أضعاف للمعدل المقابل في أقسام الدول الغربية ، أو أن معدل الصادرات للفرد في أقسام أسواق دول العالم الاشتراكي Socialist World Market قرابة ١.٣٥٠.٠٠٠ روبل (٢٦٣.٠٠٠ دولار) وللعاملين في أقسام « أسواق الدول الرأسمالية — Capitalist » قرابة ٣٥٠.٠٠٠ روبل (٨٨.٠٠٠ دولار) .

(أ) خفف من غلواء المركزية بأكثر من أسلوب . وأول ما يذكر نظام الصادرات المباشرة الذي أتاح لأكثر من وحدة اقتصادية مزاولة التجارة ، وبدأت لجان التخطيط الحكومية في تحديد الأهداف العامة للخطة من حيث اتجاه التجارة بدرجة أقل من التفصيل وتخفيض عدد أقسام الخطة Plan Positions وابتداء نظام التخطيط الواقعي Simultaneous وزيادة الاهتمام بالعلاقات الأفقية بين المؤسسات وما أسفر عنه هذا من

درجة أكبر من سلطة وأخيراً اشتراك عدد كبير من المسؤولين في المفاوضات التجارية مع الدول الأخرى .

(ب) خفف من غلواء تخصص مؤسسات التجارة المطلق في الاداء الوظيفي للتجارة الخارجية بأكثر من طريقة . فقد سمح بمقتضى نظام الصادرات المباشرة لمؤسسات الإنتاج بقدر محدود من المشاركة في العملية . كما وأن الاحتكاك للتزايد بين مؤسسات التجارة والإنتاج الذى نتج عن نقل بعض الوحدات الإدارية الدنيا في مؤسسات التجارة إلى الوحدات الإنتاجية أو المصانع ومن الأخذ بنظام التخطيط الواقعى Simultaneous وقد تسبب في تزايد معدل مشاركة ممثلوا الإنتاج فيما يتخذ من قرارات تتعلق بالتجارة الخارجية .

(ج) قلل من عملية الإسراع في اتخاذ القرارات السنوية أو اتخاذ الهام منها خلال أجل زمنى قصير وذلك خلال الطبيعة التنفيذية Operational للتخطيط طويل الأجل وعقد العقود التجارية خلال فترتى التخطيط طويلة وقصيرة الأجل في خطوات خمس مختلفة .

(د) عني بجانب الأعلام أو مشاكل تجميع المعلومات كما حسن نظام التقارير الإحصائية والإحصاءات التحليلية كالأرقام القياسية للتجارة والإنتاج . كما اهتم بجانب استخدام الإحصاءات في عملية اتخاذ القرارات . تحسن نظام جمع المعلومات عن الأسواق الأجنبية نتيجة الاهتمام بأبحاث السوق والإعلان في حدود دول الكتلة ووسائل الاتصال البديلة الأخرى كالمعارض والوفود التجارية .

تمسكت بعض المشاكل التى كانت تحيط بالتجارة الخارجية فيما بين دول الكتلة نتيجة هذه الجهود ، وتظهر البيانات الموضحة في الفصل الأخير أن ألمانيا الديمقراطية

نمحت خلال السنوات الأخيرة من الخمسينيات في تحقيق أهداف خطة التجارة الخارجية. كما وأن مشكلة الدورة التجارية أصبحت أقل ظهوراً. أضف إلى هذا أن مرونة الجهاز بأكمله قد تضاعفت نتيجة الجهود المضاعف لجمع المعلومات والعناية « بمقود التجارة الإضافية — Additional Trade Contracts » وكما أوضحنا في الفصل الأول لم يتغير المعدل النسبي للاكتفاء الذاتي لدى دول المجلس بصفة عامة وألمانيا الديمقراطية بوجه خاص. والموقف بعد هذا الاتجاه أن جهاز التجارة الخارجية في ألمانيا الديمقراطية لم يصل إلى مرحلته المثلى، إذ ظلت هناك عديد من الفرص غير المستغلة في هذا القطاع. واستعراض هذه النقطة يقتضى التعرض لجانب اتخاذ القرارات، وهو موضوع الفصل التالى.

الباب الرابع

المعايير الأساسية لاتخاذ القرارات

يعتقد الاقتصاديون الكلاسيكيون في عدم قبولهم لمبدأ المركزية المطلقة للتخطيط الاقتصادي على اعتقادهم بأن المخططين الاقتصاديين لا يستطيعون اتخاذ قرارات متوازنة من شأنها تحقيق المنفعة المثلى من توزيع المصادر الإنتاجية لتحقيق أهداف اقتصادية معينة. وتتركز وجهة النظر هذه الاهتمام على عملية اتخاذ القرارات والمبادئ الأساسية التي يعتمد عليها في هذا الشأن.

وفي السنوات الأولى كان من الصعب للغاية للمخططين الاقتصاديين في ألمانيا الديمقراطية اتخاذ قرارات من شأنها الوصول إلى الهيكل والحجم الأمثل للتجارة، ونظراً لاضطراب نظام الأسعار المحلية. وقد أهملت اعتبارات الربحية (مهما كان مفهومها) نظراً لابتعاد واضعي الخطوط العامة للسياسة عن ميدان الإنتاج المحلي وخلوهم من أية فكرة عن تكلفة الإنتاج. وقد بدأ اقتصاديو ألمانيا الديمقراطية بعد سنة ١٩٥٥ مهاجمة مشكلة وضع مبادئ أساسية منظمة لاتخاذ القرارات التجارية ووضع معاملات ربحية Profitability تساعد المخططين في عملهم. ومع نهاية الخمسينيات تم وضع أسس واسعة النطاق وبعض الحسابات الأساسية. وبالرغم من تحسن طريقة التخطيط الاقتصادي بعد هذه الجهود فإن عملية اتخاذ القرارات واجهت أكثر من مشكلة نظرية إحصائية غير محلولة وكان وكان من الواضح أن هناك أكثر من وسيلة لتحسين الوضع عما هو عليه.

(١) نظام التسعير المحلى فى جمهورية ألمانيا الديمقراطية

كان اضطراب نظام الأسعار فى الاقتصاد الألمانى خلال فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية هو العائق الرئيسى دون وضع أى نوع من الحساب الاقتصادى المنظم — “ Rational Economic Planning ” .

فبالنسبة لقطاع الصناعة مثلاً كانت هناك ثلاثة مجاميع سلعية ، الأولى ما عرفت بأسعار المصنع Factory Price أو بالألمانية Betriebsabgabepreis (وهى أسعار أساسها طريقة التسعير النازية أثناء الحرب العالمية الثانية ، وهى طريقة لا ترتبط بأى أساس منظم . وقد تقرر استمرار العمل بهذه الطريقة بموجب قانون التسعير الحكومى “ Stop - price ” الذى سمح ببعض التغييرات الجزئية فيها بالنسبة لمصانع معينة ، أما عن المؤسسات فقد كانت تشتترى السلع الصناعية بسعر التحويل “ Transfer Price ” أو بالألمانية Industrieabgabepreis (وهى أسعار للمصنع مضافاً إليها ضريبة المشتريات النوعية التى تختلف فتاتها بالنسبة لكل سلعة) . وقد كان تخطيط الإنتاج يتم على أساس نظام آخر ثالث للأسعار هو النظام الصناعى للأسعار “ Messwerte ” الذى نادراً ما كان يعكس بدقة أسعار الإنتاج التسيية واعتمد عليه فى قياس نجاح المصانع فى الوفاء بأهداف الخطة وتقرير مدى استحقاقها لبعض المنح التى كانت تمنح عندئذ . وبما يذكر أن هذا « السعر الصناعى » قد بلغ بالنسبة لكتل النحاس ٤٢٥ مارك ألمانى / كجم ولاسلاك النحاس ١٤٨ مارك ألمانى / كجم ولاسلاك النحاس ١٤٨ مارك ألمانى / كجم .

تمحض هذا النظام المنفرد للتسعير عن نتيجتين : الأولى بدأ الحكومة فى منح إعانات حكومية للوؤسسات التى حددت (أى الحكومة) أسعارها عند مستوى يقل عن مستوى تكاليف الإنتاج واتخاذ هذه الإعانات طابع الاستمرار حتى أصبحت إحدى

ملاحح الاقتصاد القومى الألمانى خلال فترة ما بعد الحرب ، ويكنى لإيضاح هذه الحقيقة الوقوف على حجم الإعانات التى دفعت للمنتجين فى قطاع الصناعة خلال السنوات الأولى من الخمسينيات ، التى تجاوزت ١٠٪ من قيمة الإنتاج الصناعى عامة . والثانية : وهى الأكثر إثارة ، اختلاف أسعار بعض السلع المماثلة حسبما تكون المؤسسة التى أنتجتها . والطريف أن أولبريخت قد أشار إلى أن أسعار المصنع بالنسبة لنوع خاص من العجلات قد تراوحت ما بين ٣٣١ر٣١ و ٧٧١ر٧٩ مارك ألمانى .

وحتى فبراير ١٩٥٣ أعلنت سياسة جديدة للتسعير قضت باتخاذ الخطوات الكفيلة بتوحيد أسعار السلع التشبيهاً أو المماثلة خلال السنوات التالية وتأسيسها على متوسط تكاليف الإنتاج التقديرية أو المخططة . وقد كانت هذه الأسعار بتلك الكيفية تدعم مسألة ربحية مؤسسات الإنتاج وتنسيق مسألة الإعانات والدعم . ولتسهيل تنفيذ تلك السياسة الجديدة نقلت مسؤولية تحديد الأسعار من وزارة المالية إلى لجنة التخطيط الحكومية ووزارات الإنتاج المختلفة والوحدات الاقتصادية الأخرى الأدنى مرتبة . وقد أثبتت التجربة التالية لتنفيذ تلك السياسة أن تغيراً قط لم يحدث وظلت الأمور تجري على ذات منوالها الأول .

وفى سنة ١٩٥٦ عدلت أسس التسعير بحيث أصبح من المفروض تأسيس الأسعار على « تكاليف الإنتاج الضرورية من الوجهة الاشتراكية Social necessary Costs of Production » وهى ما عرفت بأنها متوسط تكاليف إنتاج أكثر المنتجين كفاءة مضافاً إليها قدر محدود من الزبح « Sales Mark-up » ، لم يعمل هذا التعديل شيئاً للإعانات وظلت تمنح وأن كانت قد ارتبطت بحجم الربح المسموح به .

وقد لوحظ أن تنفيذ كافة تلك الجهود الرامية إلى إصلاح نظام التسعير اتسم بالبطء ولم يأخذ طابع السرعة والحزم إلا اعتباراً من سنة ١٩٥٧ . وفى ميزانية سنة ١٩٥٨ ، حددت حجم الإعانات المفروض منحها لقطاع الصناعة بـ ٨٪ من صافى الإنتاج

الصناعى ، وفى ميزانية ١٩٥٩ أنخفض حجم هذه الاعانات (سواء حكومية أو محاية) إلى ٥٪ من صافى الإنتاج الصناعى . وبالرغم من اعتقاد معظم الاقتصاديين الألمان آشد بوجود إلغاء هذه الاعانات نهائيا فإن تفكيرهم لم يتجه إلى ضرورة تعديل نظام ضريبة المشتريات النوعية الذى كان دوره فى اضطراب هيكل التسعير الخلى لا يقل عن دور الاعانات ، إلا فى هذه السنة (١٩٥٨) . (بلغت حصيللة هذه الضريبة بالنسبة للسلع الاستهلاكية ٢٥٪ من حصيللة ضرائب المشتريات إجمالا ، وفاقته فى الأهمية — بالنسبة للجهاز الضريبي — ضرائب الاستهلاك المشابهة التى كان معمولاً بها فى روسيا وبولندا) .

يظهر هذا العرض الموزع لنظام التسعير صعوبة وضع حساب اقتصادى منتظم ، فالأسعار لا تعكس بأى وجه تكاليف الإنتاج سواء المتوسطة . كما وأن العوامل المؤثرة على الطلب لم يكن لها أى تأثير على الأسعار . كما وتعذر على المخططين الاقتصاديين الاعتماد على أسعار السلع المختلفة لتخطيط توزيع أمثل للمصادر الإنتاجية أو حتى احتساب التكاليف الحقيقية لإنتاج سلعة معينة بوسائل إنتاج بديلة .

وقد ظهر بالنسبة للتجارة الخارجية بوجه خاص مشكلة أخرى كان سببها تحديد أسعار الصرف تحديداً تحكيمياً وكونها لا تعكس بأى شكل من الأشكال توازن العرض والطلب على النقد الأجنبي . وقد أثبت هذا الوضع أن مقارنة الأسعار المحلية بأسعار السوق الخارجية أمر متعذر حتى ولو كانت تلك الأسعار المحلية مرتبطة بأساس على منتظم ، وبالتالي يتعذر إتخاذ قرار باستيراد سلعة ما أو تصديرها . وقد كانت مشكلة تحديد أساس يعتمد عليه فى تحديد أكثر السلع ربحية فى هيكل معين للتجارة أكثر هذه المشاكل صعوبة . والقسم التالى يتعرض للنواحي التنفيذية لعملية إتخاذ القرارات مع عرض سريع لبعض النواحي النظرية للمشاكل الخاصة بألمانيا الديمقراطية .

(٢) معايير التجارة — موازنة الموازين المادية

تناول الباب الثانى كيف تحاول لجان التخطيط الحكومية موازنة الموازين للمادية عن طريق الصادرات والواردات وكيف أن هذا النظام له مبرراته طالما وأن الأسعار المحلية لم تصلح كأساس دقيق بوجه عملية اتخاذ قرارات التجارة الخارجية . وقد استتبع هذا الوضع ابتعاد المخططين الاقتصاديين فى مستويات التخطيط العليا — خلال عملية اتخاذ قرارات التجارة الخارجية — عن هذه الأسعار ابتعادا تاما واستبعادهم إياها من الأسس التى تتخذ هذه القرارات على أساسها ، خاصة وأن مسألة توازن المدخلات والمستخرجات Input-Output قد أدخلت بشكل بدائى العوامل المؤثرة على الطلب فى الاعتبار ، أو أن تحديد أهداف نهائية للإنتاج والاستهلاك المحليين — من زاوية أخرى يظهر مشاكل الندرة النسبية التى يعكسها تفوق الطلب المحلى على عرض السلع المختلفة فى الموازين المادية وأن التجارة الخارجية تلعب عندئذ دورها فى تخفيف عبء هذه الأزمات .

ومن المعروف أن طريقة المدخلات والمستخرجات فى التخطيط تمكن من الوصول إلى هيكل متكامل للتجارة والإنتاج وأن كانت لا تقدم فى حد ذاتها حل نهائى للمشاكل الأخرى المتفرعة . هذا وقد اضطر الاقتصاديون الألمان إلى البحث عن سبيل لتحديد هيكل تجارة أدخات فى تكوينه اعتبارات التكافؤ النسبية للإنتاج وبدائل العملية الإنتاجية أو برامج التجارة والعلاقة بين التجارة والاستثمار وذلك بعد أن أهملت الموازين المادية هذا الجانب .

(٣) معايير التجارة — Preisausgleich

أو هامش الربح أو الدعم

لم تلتفت مؤسسات التجارة خلال مشروع السنوات الخمس الأول للمشاكل العامة

للربحية وكان جل همها الوفاء بالأهداف المرتفعة للخطة ووضع ما عدا ذلك في مرتبة تالية . وعندما بدأت اعتبارات الربحية تأخذ طريقها إلى ما يتخذ من قرارات تتعلق بالتجارة الخارجية لجأت مؤسسات التجارة إلى المقارنات البسيطة المباشرة بين الأسعار المحلية وأسعار التصدير واستخدمت في ذلك ما يعرف بالـ (PAG) *Preisausgleich* وهو الربح الذي يعود أو المعونة التي تمنح لمؤسسة التجارة عما تقوم به من عمليات تجارية . وبطريقة أخرى كانت مؤسسات التجارة تشتري السلع المنتجة محليا بسعر التحويل المحلي .

(يعادل سعر المصنع المحلي مضافاً إليه ضريبة المشتريات النوعية) وتبيعها في الخارج وتحول حصيلة البيع - بالنقد الاجنبي - عن طريق البنك المركزي بسعر الصرف الرسمي إلى العملة المحلية . وجريا على نفس المنوال كانت مؤسسات التجارة تشتري السلع الاجنبية من الأسواق الخارجية بنقد اجنبي اشترته من البنك المركزي بما يعادل قيمته بالعملة المحلية وتبيعها محليا بسعر (*Petriebsabgabepreise*) . وقد كان ربح مؤسسات التجارة أو خسارتها الإجمالية بوحدة النقد المحلية - تعتمد على التكوين السلمي للتجارة والعلاقة بين الأسعار المحلية والأجنبية وإن كان لا يخل بتوازن التجارة - مقومة بالنقد الاجنبي - بصفة عامة .

لم يكن هامش الربح أو الدعم (PAG) مقياساً حقيقياً لربحية التجارة للاقتصاد ككل ، إذ لم يقف دوره عند اعتبار الفروق بين تكاليف الإنتاج المحلية (بالنسبة للصادرات) أو الأسعار المحلية (بالنسبة للواردات) والأسعار الأجنبية لحسب بل تضمن أيضاً أرباحاً للمنتجين الحكومية وضريبة للمشتريات النوعية كذلك فروق سعر الصرف بالنسبة لكل سلعة على نحو منفصل . ولقد كان من الممكن على هذا الأساس أن تصدر إحدى مؤسسات التجارة سلعة ما يمكن لها في الوقت ذاته استيرادها (من وجهة النظر الاقتصادية القومية) وأن تستورد سلماً من واجبها تصديرها طالما وأنها تحقق أرباحاً مجزية خلال العمليتين .

وقد تبدو المسألة أكثر وضوحاً بعد استعراض المثل التالي :

تصدير	استيراد
تكلفة تصدير السلعة أ ١٠٠ دولار	تكلفة تصدير السلعة ب ١٠٠ دولار
« « « ٢٢٠ مارك	« « « ٢٢٠ مارك
بالمارك الألماني حسب سعر الصرف الرسمي	بالمارك الألماني حسب سعر الصرف الرسمي
تكلفة الإنتاج المحلية للسلعة أ ٤٠٠ مارك	قيمة واردات السلعة ب ٣٠٠ مارك
الإعانة الممنوحة للمؤسسة ٢٠٠ «	بالمارك الألماني
سعر للصنع للسلعة أ ٢٠٠ «	(بأسعار المحلية)
ضريبة للمشتريات ١٠ «	(يتكون هذا السعر من تكاليف الإنتاج
سعر التحويل المحلي للسلعة أ ٢١٠ «	المحلية ٢٠٠ مارك ألماني يضاف إليهما
هامش الربح والإعانة ١٠ «	١٠٠ مارك ضرائب إضافية وإعانات)

فبالرغم من أن تكلفة الإنتاج الحقيقية لسلعة التصدير أ ، كانت ٤٠٠ مارك ألماني ، وللسلعة «ب» ٢٠٠ مارك ألماني ، فإن مؤسسة الإنتاج قد حققت ربحاً بتصدير السلعة «أ» واستيراد السلعة «ب» .

وما نود أيضاً هنا أن هامش الربح أو الدعم هذا PAG ليس بدرجة الكمال المطلوبة . فبالرغم من أن سعر الصرف يؤثر بدرجة مباشرة عليه في حالة التصدير والاستيراد . فإن توازن التجارة (مقدره بالنقد الأجنبي) يزيل أي أثر يمكن لسعر الصرف تأثيره على هذا الهامش ^(١) .

هذا وقد مر هذا الهامش بثلاث مراحل مميزة :

ظهرت المرحلة الأولى خلال الفترة حتى ١٩٥٦ وهي فترة أهمل الهامش فيها نسبياً

(١) يمكن التحقق من هذا رياضياً .

سواء من المتهكرين الاقتصاديين أو العننيين بأمور التجارة . ويذكر المؤلف أن أنطباعاته الخاصة قد دلته على أن مؤسسات التجارة كانت تواجه صعوبات حمة في الحصول على سلع التصدير وفي وضع أهداف الخطة وبهذا كانت أهمية هذا الهامش محدودة بالنسبة لعملية اتخاذ القرارات - Decesion-Making . وقد أتسمت هذه الفترة بالتساؤل الدائم عما إذا كان هذا الهامش اعانة « حقيقية » أم لا، كما ولم يكثر بأهميته الاقتصادية أو بمدلوله كماكس لمعامل اقتصادية معينة . والدليل على ذلك انه ظل يتساعد قيمياً دون أن يلاحظ أن تضخم نفقته إنما بسبب مشاكل أخرى جوهرية .

وقد بدأت المرحلة الثانية سنة ١٩٥٦ عندما صدر قانون جديد يسمح لمؤسسات التجارة بشراء سلع محلية دون أن تدفع ضريبة المشتريات النوعية التي كان من الواجب دفعها عند آخر مرحلة من مراحل الإنتاج . وقد بررت هذه الخطوة بأنها تنفادي الحركة الدائرية التي تحدث عند دفع مؤسسات التجارة هذا المبلغ وتحصيلها أياه مرة أخرى في شكل هامش سلبي (اعانة) . ولعل تصریح أولبرخت سنة ٥٦^(١) بأن « صافي الهامش » سوف يستبعد نهائياً خلال السنوات القليلة التالية هو الذي دعا المسؤولين في قطاع التجارة الخارجية إلى اختيار هذه الطريقة الواضحة للتخفيض الهامشي (كان من المتعذر تنفيذ اقتراح أولبرخت بالطبع ما لم يعاد النظر جدياً في نظام الأسعار المحلية كذلك هيكل التجارة الخارجية عموماً . وبالرغم من أن اتجاهها قد ظهر نحو تنظيم الأسعار خلال تلك الفترة وصاحبه بعض التغير في هيكل التجارة فإن هذا الاقتراح قد أهل تماماً) . ولقد مكنت هذه التعديلات وبوجه خاص ذلك القانون من اجراء مقارنة ذات معنى بين أسعار التصدير المحلية والأجنبية اذ اختفى أحد العوامل السببة لاضطراب نظام التسمير المحلي .

ويؤكد المؤلف أنه قد نجا إلى علمه أنشاء تواجد في برلين أن لجان التخطيط الحكومية لم تعتمد في أي من الأوقات على مبدأ رفع هامش الربح أو الاعانة إلى أقصى حدوده عند اتخاذها للقرارات المتعلقة بالهيكل السلي للتجارة وهو اتجاه محتمل تماما في رأيه . وقد أتنعت مؤسسات التجارة من الهامس في هذه المرحلة في عملية اتخاذ القرارات التصديرية من جانين :

(١) أحتسبت مؤسسات التجارة هامش إيجابي في بعض الأحيان لتقرر عما إذا كانت سلعة معينة توجه نحو التصدير أم لا . ولما كان الهامش بالنسبة لمعظم الصادرات سلبياً نظراً للبالغة في تقدير سعر الصرف الرسمي Overvalued فإن هذا التصرف كان عاملاً مشبطاً للصادرات في بعض الاوقات التي كانت تحاول فيها الحكومة الألمانية زيادتها بأكبر درجة ممكنة . وما يذكر أن هذه الفكرة لم تلق قبولا بل وأهملها الاقتصاديون الذين لا يمتثلون في أثر سعر الصرف على التجارة .

(ب) كان يقارن في بعض الاحيان بين عدة بنود ضمنحت إحدى أقسام الخطوة وتختار السلعة ذات أكبر هامش إيجابي (أو أقل هامش سابي « اعانة ») لتصدر . وقد فقد سعر الصرف تأثيره عندئذ اذ توقف تأثير الهامش هنا في منتصف مرحلة الوصول إلى الهيكل الأمثل للتجارة أو Suboptimization . وقد ظهر ما لهذه العملية من ميزة عندما لوحظ أن الأثر السيء لا عانات المنتجين وضرائب المشتريات النوعية هو ذاته بالنسبة لأي سلعتين تجري مقارنتهما .

ومع حلول سنة ١٩٥٩ عندما أنتظام هيكل التسمير المحلي عما كان عليه من قبل ، ظهرت هناك درجة كبيرة من الارتباط بين درجة أو مرتبة الربحية ، محتسبة على أساس معادله خاصة لربحية التجارة (راجع الفصل الثاني) وبين هامش الربح أو الأعانة بالنسبة للسلع التي تنتج إلى قطاع صناعي معين . وقد بلغ هذا الارتباط في قطاع الآلات مثلاً ٥٨- . وقد ظهر آتذ أن عنصر الاضطراب في نظام الأسعار لا يتفق بالنسبة للسلع

التي تنتمي إلى صناعات مختلفة . وأن كافة المقارنات بين هامش هذه السلع أو تلك ليس لها أى مدلول أو معنى .

لم يلجأ إلى رفع الهامش إلى أقصى حدوده كأساس أو مبدأ لاختيار الواردات إذ أن أسعار الواردات في السوق المحلي كانت أكثر دلالة عن سائر الاسعار المحلية . وما يذكر أن مؤسسات التجارة أخذت سنة ١٩٥٣ مسئولية وضع تلك الأسعار ، إلا أنها عادت فأهملتها تماما . ولما كانت هناك حاجة ملحة للواردات فقد حددت لجنة التخطيط الحكومية التفاصيل التباينة لخطة الاستيراد على نحو دقيق كما أشرنا في الفصل السابق ولم تترك مؤسسات التجارة الكثير من حرية إتخاذ القرارات في هذا المجال .

دخل هامش الربح أو الإعانة مرحلته الثالثة في أول يناير ١٩٥٩ عندما تم وضع هامشي ربح أو ضمان ميز ثانيهما بأنه يعادل الفرق بين السعر الاجنبي (مقدرا بالمارك الالمانى وفقا لسعر الصرف الرسمى) والسعر المحلي . أما الأول فقد كان يعادل الفرق بين السعر الاجنبي مقدرا بالماركات الالمانية وفقا لسعر صرف خاص أطلق عليه « سعر صرف القوة الشرائية » « Purchasing Power Exchange Rate » وبين ذات السعر الاجنبي مقدرا بالمارك الالمانى وفقا لسعر الصرف الرسمى . ولم يوضح قط كيف سيحدد سعر الصرف الخاص أو سعر صرف القوة الشرائية .

ظهر لهذا الاجراء مزايا عديدة تفوق النظام الأول ، يمكن إيضاحها بالمثل التالى ...
نفترض أن سعر سلعة ما المحلي بلغ ٨٠ مارك المانى بينما بلغ السعر الاجنبي ٣٠ دولار وأن سعر الصرف الرسمى قد بلغ بالنسبة للدولار الواحد ٢٢٠ مارك المانى وأن « سعر صرف القوة الشرائية » قد بلغ بالنسبة للدولار أيضا ٤٢٠ مارك المانى . من المفروض أن يعكس سعر العالم الخارجى مضروبا في سعر صرف القوة الشرائية ($٣٠ \times ٤٢٠ = ١٢٦$ مارك) سعر السوق العالمى الحقيقى لهذه السلعة أو المقابل المحلي لهذا السعر إذا ما كان سعر الصرف يمثل فعلا عامل ندرة النقد الاجنبي . فإذا ما افترضنا أن

السعر المحلى قد عكس « التكلفة الاشتراكية الحقيقية » « Social Cost » ، لإنتاج السلعة ، فإن ألمانيا الديمقراطية تجد ربحية في عملية تصدير هذه السلعة طالما وأن ما يقابل الفرق بين ١٢٦ و ٨٠ وهو ٤٦ مارك المائى من النقد الأجنبى سوف يعود إليها آئذ . أما إذا تم تحويل السعر الأجنبى إلى العملة المحلية بسعر الصرف المبالغ في تقديره ($30 \times 20 = 66$ مارك) وقورن بالسعر المحلى فقد كان من الأكثر ربحية استيراد هذه السلعة طالما وأن مقابل الفرق بين ٨٠ و ٦٦ وهو ١٤ مارك المائى من النقد الأجنبى سوف يعود على ألمانيا الديمقراطية عندئذ . . . وفي الحالة الأولى أدى الاستيراد إلى هامش إيجابى (عادل الهامش للشار إليه توا) .

وتأسيساً على هذا التحليل فإن عدم وجود معاملات ربحية Profitability فى الوقت الذى يتوفر فيه سعر صرف قوة شرائية تمكس فعلاً ندرة النقد الأجنبى ، كذلك إذا ما كان السعر المحلى يعكس التكلفة الاشتراكية الحقيقية فإن هامش الربح أو الدعم يصلح كأساس لتقدير ربحية التجارة بالنسبة لسلعة معينة أو بمعنى آخر تبدوا المشكلة واضحة المعالم بعد أن استبعد الأثر السلبى لسعر الصرف المبالغى في تقديره . وقد يبدو للمنتع لهذا التحليل أن نظاماً من هذا النوع بالغ التعقيد وأن هناك نظم أخرى بديلة لا تعتمد على قيام « سعر صرف القوة الشرائية » يعكس عامل ندرة النقد الأجنبى أو « تكلفة اشتراكية » حقيقية يمثلها السعر المحلى . إلا وأن المسئولين عن التجارة الخارجية فى دول الكتلة ظلوا يعتقدون اعتقاداً قوياً فى قدرة هامش الربح أو الدعم هذا على قياس مسألة الربحية ويعتمدون عليه اعتماداً رئيسياً إلى أن بدىء فى احتساب معاملات الربحية وبدأ فى استخدامها على نطاق واسع ، فقل عندئذ ركونهم إلى هذا الهامش .

لجأت معظم دول الكتلة الأخرى إلى استخدام فكرة هامش الربح أو الدعم بشكل أو بآخر كأساس لقراراتها التجارية إلى أن بدأت عيوب هذا الهامش فى الظهور تدريجياً اعتباراً من سنوات منتصف الخمسينيات .

(٤) معايير التجارة — معاملات الربحية Profitability Coefficient

بدأ سنة ١٩٥٤ في الجبر وتشيكوسلوفاكيا ثم بولندا أول بحث فيما بين دول الكتلة لمشاكل ربحية التجارة . وقد تطورت هذه المداولات التي تميزت بالحيوية إلى أن نوقش الموضوع سنتي ١٩٥٦ ، ١٩٥٧ في نطاق ثلاث مؤتمرات ضمت دول الكتلة جميعاً دون استثناء .

وقد بدأت مناقشة المشكلة من الجانب النظري بالتفريق بين « الربحية العادية للتجارة » " Normal Profitability Of Trade " والتي عرفت على أنها العلاقة بين متوسط تكلفة الإنتاج المحلي وسعر السوق العالمي ، والمنفعة العامة للتجارة — والتي يدخل في احتسابها عامل جديد هو قوى الطلب المحلي وعناصر الاشتراكية السياسية بالإضافة إلى اعتبارات التكلفة والإنتاج . ومن الواضح أن إيجاد القيمة الحسابية للمعامل الأول أو معامل الربحية العادية للتجارة ممكن بالنسبة للسلع المنتجة محلياً فحسب أما للمعامل الثاني أي معامل منفعة التجارة فممكن إيجادها حسابياً لكافة السلع التي تنتج محلياً أو تستورد .

انتهت مع مرحلة التمييز بين هذين العاملين الجوانب النظرية في الموضوع والتفت عندئذ إلى مشاكل قياس معامل الربحية العادية . وكان التركيز على الصادرات هو الأمر الغالب . وقد كانت وجهة نظر الممنون بالجانب النظري في التجارة الخارجية أن إيجاد هذا للمعامل لا يزيد عن كونه عملية « تنقية Purifying » للأسعار المحلية حتى تمثل « حقيقة تكلفة الإنتاج الاشتراكية — Social Labour Costs أو بمعنى آخر عناصر التكلفة المباشرة للعمل والاستهلاك في التكلفة الإجمالية للإنتاج .

لم تناقش الجوانب النظرية لمسألة ربحية التجارة الخارجية في السنوات حتى ١٩٥٧ إلا على نطاق ضيق محدود اقتصر على ما كان ينشر في النشرات الاقتصادية الألمانية ، وبالرغم من ذلك فقد كانت المشكلة موضع دراسة الاقتصاديين الألمان سنتي ١٩٥٦ و ١٩٥٥ وتضمنت آراءهم ... « أنه بالرغم من .. تعرض عدد كبير من الباحثين للمشكلة فإن ما أسفرت عنه دراساتهم من نتائج لم تلق تأييداً أوحى تقهها من جانب المنظمات الرسمية في ألمانيا الديمقراطية ^(١) » .

وفي سنة ١٩٥٦ نوقش الموضوع في نطاق لجنة مشتركة من وزارة التجارة الخارجية ومدرسة الاقتصاد العليا ولكن لم تسفر هذه الدراسة أيضاً على نتائج تذكر . أما سنة ١٩٥٧ ، فقد ظهرت مجموعة كاملة من المقالات تناولت هامش الربح أو الدعم ومشكلة تحمل مؤسسات التجارة عبء ضريبة للمشتريات بالنسبة لما تشتره من السوق المحلي للتصدير في صحافة التجارة الخارجية الألمانية .

وقد دات هذه المحاولات على عدم وجود تفهم حقيقى لمسألة ربحية التجارة الخارجية ولم ينقذ الموقف إلا ثلاث مقالات نشرها الاقتصادى التشيكى Cerniansky ^(٢) في بعض الصحف الألمانية لخص فيها أكثر معتقدات الحجر والتشيك والبولنديين في المشكلة التي تدوّلت خلال السنوات الثلاث السابقة على مقالاته . وقد أوضح أن وظيفة التجارة الخارجية في المجتمع الاشتراكي هي دفع مدخرات « العمل الاشتراكي » إلى أقصى درجاتها . وأردف ذاكر بعض المعادلات التي تمكن من قياس الربحية العادية للانتاج كذلك ربحية أخرى لآخر مرحلة من مراحل الانتاج . واعتباراً من سنة ١٩٥٧ حتى ١٩٦٠ لم تضاف للنقاشات التي دارت فيما بعد ذلك شيئاً إلى هذه الافكار أو المبادئ ، بل انخفض

K - Bialecki , O Badaniach Rentownosci Eksportu W Kraju chdemokracj (1)
ludowy , Handel Zagraniczny 11,7/1957 .

Der Aussenhandel 1-10-7 (2)

مستوى الكثير منها عن مستوى هذه المقالات . كما ولم يلقى ما كان ينشر في صحف بولندا من تعديلات جوهرية في نظريات انتجارة الخارجية فيما بين دول الكتلة الاشتراكية اهتماماً يذكر في الصحافة الالمانية عندئذ .

هذا وسنكتفي فيما يلي باستعراض المسائل التي لم تتمرض لها الكتابات الالمانية خلال الفترة حتى ١٩٦٠ .

(١) تناول التحليل تكاليف الانتاج للتوسعة لحسب ولم يتطرق إلى نظريات تكاليف الإنتاج الجديدة أو الربح الاقتصادي إلى الطريقة سطحية لم تفسر جوهر الموضوع . وإذا ما أدرخ النظر عن مساهمة بعض الكتابات الضئيلة في البحث فإنه لم يتناول مشكلة تعديل تكاليف الإنتاج المحلية وإدخال الطالب المحلي على المصادر الانتاجية أو عوامل الانتاج التي تساهم في العملية الانتاجية (كإضافة ربح خاص لرأس المال أي اليد العاملة الماهرة) . كما لم يتناول موضوع تقدير ربحية التجارة الخارجية في حالة تكلفة الانتاج المشتركة .

(ب) لم يتناول الاقتصاديون بالتحليل للمشاكل المرتبطة بمرحلة الانتاج إجمالاً أو بمعنى آخر كم مرحلة من مراحل الانتاج يجب أخذها في الاعتبار عند إيجاد القيمة الحسائية لهذه المعاملات . فمن الممكن مثلاً احتساب عديد من هذه للمعاملات كلاً ما يختلف عن الآخر اختلافاً مطلقاً ، معامل دولي Global Coefficient يقارن ما بين تكاليف الانتاج الكلية وسعر السوق العالمي ، ومعامل نهائي " Last Stage Coefficient " يقارن فيما بين تكلفة الانتاج المقترنة بآخر مرحلة إنتاج والسعر العالمي عند ذات مرحلة الانتاج أو سعر السوق العالمي مخدوفاً منه سعر السوق العالمي بالنسبة للسلع التي تدخل آخر مراحل الانتاج . وبالرغم من أنه قد انتفع من كلا المعاملين وإن كانا قد عدلا بدرجة أو بأخرى فلم توضح مزاي أي منهما . أضف إلى هذا أن المشاكل النظرية الخاصة

الحساب « العامل نهائي » بما تنطوي عليه من تقييم السلع الناتجة عن مراحل انتاجية سابقة لم تدخل حيز البحث والتنظيم .

(ج) أقرض الكتاب الألمان عند احتسابهم قيمة هذه المعاملات أن هناك سعراً عالمياً ثابتاً يسود سوق هذه السلعة أو سوق للواد الأولية المستوردة لتشارك في عملياتها الانتاجية . وقد أقرح الاقتصاديون الألمان حل مشكلة عدم وجود هذا النوع من السعر الموحد باحتساب متوسطات متنوعة وأرقام قياسية لمعدلات التبادل الدولية — « Terms Of Trade » تكفل تحديد موطن بيع السلعة .

والملاحظ أن الاقتصاديين الغربيين لم يتعرضوا لهذا النوع من البحث وما أربط به من صعوبات خاصة ولكن عكف على دراسة اقتصادى سويدي أثبت رياضياً عدم كفاية تلك الطريقة في تقدير المتوسطات ، وأن وسائل التخطيط بالجدول Linear Planning هي أفضل وسيلة لرفع ربحية التجارة إلى أقصى حدودها في ظل موقف تتمدد فيه أسعار نفس السلع في عدة أسواق منفصلة وتفرض فيه حصص نوعية تضمن عقود التجارة الدولية ولا يسمح لؤوسات التجارة إلا بقدر من الصادرات كما تلزم بمقتضاها بمخا توازن بين صادراتها ووارداتها من شركائها في التجارة . وبالرغم من أن هذه المشكلة كانت موضع دراسة خاصة من قبل بعض الاقتصاديين النظريين الألمان فإن هذا الموضوع لم يطرح على نطاق البحث العام .

(د) لم تناول الكتابات الاقتصادية الألمانية جوانب الاستثمار في التجارة الخارجية أو بوجه خاص أثر الاستثمار على ربحية التجارة الخارجية وامكانية تخفيض حجم الاستثمار بالنسبة لوحدة العملة الأجنبية الحصاة من هذه التجارة بالرغم من أن هذا الموضوع قد طرق على نطاق واسع في الصحف البولندية .

(هـ) لم يثنى بما يمكن أن يحدثه تغير تكاليف الانتاج المحلية أو أسعار السوق المالية من تطور في الربحية التجارية . وقد أستررر رئيس برنامج التقدير الحسابي

لمعامل الربحية التجارية في ألمانيا الديمقراطية النقد الذي كان قد وجه إلى البرنامج على أساس أنه يهمل القيام بعمل التقدير المستقبلي لربحية التجارة يمنع اعتباراً للتغيرات المثلة في الأسعار المحلية والعالمية كذلك تكاليف الإنتاج المحلية والمستوى الفني والنوعى للصادرات الوطنية^(١) بالنسبة للمستويات الدولية المعترف بها في هذا الشأن وأثر هذه العوامل مجتمعة على التجارة الخارجية ، وكلها مشاكل تحتاج قدراً كبيراً من التحليل . « . . إلا وأنى أعتقد أنه من المستحيل الوصول إلى هذا النوع من المعاملات بالنسبة للجزء الأكبر من صادراتنا وواردتنا ، على الأقل في الوقت الحالى ، وحتى إذا ما نيت إمكانية حساب هذه المعاملات فيجب أن لا تحل تلك محل التحليل الهيكلي للمعاملات قصيرة الأجل ، بل يجب أن تكون عنصراً مكملاً لها . » .

وقد نتج عن عدم منح هذه العوامل درجة التحليل والدراسة الواجبة فيما كتب من كتابات اقتصادية تتعلق بالتجارة الخارجية في ألمانيا الديمقراطية أنه أسس البرنامج المعد لإيجاد القيم الحسابية لمعاملات ربحية التجارة على أساس واعي مهتز .

وضمت أولى هذه المعاملات سنة ١٩٥٧ وكانت لبضع سلع محددة ولم تبدأ لجنة التخطيط الحكومية في وضع برنامج كامل لا يحدد قيم هذه المعاملات الحسابية بالنسبة لصادرات ألمانيا الديمقراطية بوجه عام إلا في يناير ١٩٥٨ . وقد ضمن البرنامج نقاط — جديدة مبتكرة وبدأ كما لو كان قد أنتفع في أعداده من تجربة دول الكتلة الأخرى في هذا الموضوع وبوجه خاص تشيكوسلوفاكيا .

(١) Hans Juren Nutz, "Die Ausnutzung der Divisener entbillat - Untersuchungen (1) bei Der Planung Der Volkswirtschaft Der Aussenhandel X, 1-1960

وقد عهد إلى مؤسسات التجارة باحتساب ثلاث معاملات خاصة بسلع تصديرية وذلك على النحو التالي :

$$\begin{array}{rcl} \frac{\text{س}}{\text{س م} - \text{ر} + \text{ت م}} & = & \text{معاملات سعر الصرف} \\ \frac{\text{س} - \text{س ع} - \text{ت}}{\text{س م} - \text{ر} - \text{أ} + \text{ت م}} & = & \text{معامل العمل} \\ \frac{\text{س م} - \text{ت}}{\text{س ع}} & = & \text{معامل المواد} \end{array}$$

حيث س = السعر الخارجى (فوب ألمانيا الديمقراطية أو تسليم حدودها بالروبل)

س ع = أسعار السوق العالمى بالروبل للمواد الخام والمواد نصف المصنوعة والمنتجات غير كاملة الصنع

ت = النفقات المتغيرة أو الثانوية

س م = السعر المحلى بالمأرك الألمانى .

ر = ربح المصنع عند آخر مرحلة لإنتاج .

أ = التكلفة المحلية للمواد الخام السلع نصف المصنوعة والمنتجات غير كاملة الصنع .

ت م = تكاليف إنتاج محلية متغيرة أو ثانوية .

والجدير بالملاحظة أن هذه المعاملات مجتمعة تتفادى مشكلة تدهور سعر الصرف بمقارنتها سعر السوق العالمى بتكاليف الإنتاج المحلية . كما وأن كل معامل فيها يقيس شيئاً مختلفاً عما يقيسه المعامل الآخر .

ومعامل سعر الصرف ، معامل دولى يقارن أسعار السوق العالمى بالنسبة لسلمة بذاتها بسعر محلى « منقى » Purified هو فى حد ذاته تقريباً للتكلفة الاشتراكية لكافة المراحل الإنتاجية . ولما كان أثر الأرباح أو الاعانات وضرائب المشتريات وأنواع الضرائب الأخرى لا يستبعد إلا من مرحلة الإنتاج النهائية فإن السعر المحلى « المنقى » هذا ليس بدرجة « النقاوة » الواجبة . أضف إلى هذا أن تسكينة المواد المستوردة لا تستبعد عادة مما يخل بتوازن هذا المعامل بدرجة أكبر ، ويمكن إيضاح الأمر بالتعرض للحالة التى تبدى فيها سلمة ما تصدرها ألمانيا الديمقراطية « رخيصة » جداً من وجهة نظر تكاليف الاستيراد فى البلد المستورد فى الوقت ذاته الذى تحصل فيه على سعر محلى مرتفع فى ذلك البلد ولكن لا تقدم معها ألمانيا الديمقراطية على التصدير نظراً لانخفاض معاملات سعر الصرف .

وقد حاولت بعض دول الكتلة تفادى هذه للمشكلة عند احتساب المعاملات الدولية المتنوعة بمحذف سعر المواد الأولية للمستوردة من السوق العالمى من البسط وسعر هذه المواد الخلام المحلى من اللقام . والواقع أن معامل سعر الصرف ما هو إلا معامل ربحية أو دعم مضبنا التكاليف المتغيرة للتجارة (أو التكاليف الثانوية Secondary) ومنزوعاً منه أرباح مؤسسات الإنتاج المحققة عند آخر مرحلة إنتاجية وهو بهذه الكيفية يقسم بعدد كبير من العيوب التى تلصق بهامش الربحية أو الدعم .

يعد معامل العمل معامل ربحية « المرحلة النهائية » ووجه الصعوبة الرئيسى فى احتسابه هو عدم توفر أسعار عالية للمواد الخلام أو السلع الداخلة فى مراحل الإنتاج النهائية إذا لم يكن هناك ثمة سوق عالمى لها والاعتماد على التقدير البحث للوصول إلى

أسعار هذه السلع . وقد لجأت كثير من مؤسسات التجارة محاولة منها لتبسيط مشكلة التقدير هذه إلى تقسيم هذه السلع إلى أربعة مجاميع .

(أ) مواد خام .

(ب) سلع نصف مصنوعة .

(ج) سلع أخرى مستخدمة في التصنيع والتشييد .

(د) مواد تكميلية Supplementary (شحوم — كهرباء) .

وقدر متوسط أسعار السوق العالمية بالنسبة لبعض هذه السلع بموجب معاملات خاصة . ولم يكن لدى ألمانيا الديمقراطية — بعكس الجبر — قائمة منتظمة بالأسعار العالمية توضع تحت تصرف مؤسسات التجارة مما تفضل وضع معاملات ربحية « المرحلة النهائية » — Last Stage هذه التي كانت تحسبها هذه المؤسسات موضع المقارنة .

هذا وقد استبدلت عملية حذف السعر المحلي لمادة خام معينة من مراحل الإنتاج السابقة كحذف سعر مسبوكات الحديد من السعر المحلي للسلعة المنتجة نهائياً والسعر العالي القدر لمسبوكات الحديد من السعر العالي للسلعة المنتجة نهائية بتضمين تكلفة هذه العملية في مرحلة الإنتاج النهائية وقصرت مسألة الحذف أو الاستبعاد على أسعار الحديد المحلية والعالمية التي كانت تختص من بسط ومقام للعامل . وقد أسفرت هذه العملية عن معامل يتراوح في المرتبة بين « العامل الدولي للربحية » ومعامل « ربحية المرحلة النهائية » .

وتقدير قيمة معامل المرحلة النهائية في حد ذاته موضع شك ، فقد تكون تكلفة الإنتاج عند هذه المرحلة النهائية منخفضة تماماً نظراً لبعض استعدانات فنية في ألمانيا الديمقراطية . فإذا كانت السلع منتجة من مواد خام محلية فائقة التكلفة الإنتاجية

(كالنعم والصلب) أو من مواد خام أجنبية مستوردة ومحملة بتكاليف ثقل غاية في الارتفاع (خام الحديد) فإن الأمر يبدو غير مربح على الإطلاق من وجهة النظر التصديرية البحتة . والرأى أن الوصول إلى قرار نهائى حكيم أو أمثل يتوقف على الاحاطة بتكاليف المواد المستوردة والمواد المحلية وعناصر الإنتاج المحلية بالنسبة لسبل الإنتاج البديلة لكل مراحل الإنتاج دون استثناء .

أما عن معامل المواد فهو نسبة السعر العالى الصافى إلى التكلفة العالية للمواد الخام الداخلة فى إنتاج هذه السلعة . وقد تناول الفصل التالى هذا المعامل بالتفصيل .

هذا وقد لوحظ أكثر من وجه خطأ رئيسى فى البرنامج الذى وضعته ألمانيا الديمقراطية لتقدير القيمة الحاسبية لمعاملات الربحية نوجزها فيما يلى : —

(١) كان ما أحقست من معاملات محدودا للغاية ومقصورا على بعض الواردات كالم يكن حتى نهاية ١٩٥٧ لدى ألمانيا الديمقراطية أى أساس رياضى لاحتساب هذه المعاملات بالنسبة للواردات بوجه خاص ، وبالرغم من تعدد المقالات التى ظهرت فى محاقها آتخذ مطالبة بهذه المعاملات وترديدها أهمية مقارنة معاملات الواردات بالصادرات . وما يذكر أن رئيس برنامج معاملات الربحية قد قرر سنة ١٩٦٠ أنه من المستحيل فى هذه المرحلة أخذ تطوره ككل الواردات فى الاعتبار عند تحليل .. ربحية التجارة الخارجية^(١) .

وقد كانت هناك ثلاثة أسباب واضحة لهذه الظاهرة .

١ — إهمال المفكرين الاقتصاديين الجانب النظرى للمشكلة أساسا .

٢ — أن معظم واردات ألمانيا الديمقراطية كانت لا تصنع داخل نطاق الدول المستوردة منها ، وبذلك تمذر الحصول على أرقام إنتاج توضع موضع المقارنة ، وقد كان

(١) H . j . Nutz , « Die Ausnutzung ... »

من الممكن الاعتماد على تكاليف إنتاج البدائل الأخرى المنتجة محلياً ولكن شيئاً من هذا لم يحدث .

٣ - لعبت عوامل الطلب على الواردات دوراً أكثر أهمية من تكاليف الإنتاج المتوسطة ، إذ قد تسبب ندرة سلعة معينة في تعطيل صناعة بأكملها وعندئذ يرجع الاستيراد على أى اعتبارات أخرى ، أو بمعنى آخر أن معاملات الربحية لم تدخل عوامل كالربح الاقتصادى في الاعتبار . ويستتبع هذا التحليل أن إنتاج هذه السلع بتكلفة متوسطة منخفضة (بالرغم من احتمال ارتفاع تكلفة الإنتاج الجديدة بدرجة كبيرة) قد يدفع مؤسسات التجارة - اعتماداً منها على معامل الربحية « Rentabilitat » - إلى الاقتصاد في إمكان تصدير هذه السلعة . ولما كانت هذه الاعتبارات الهامة عسيرة القياس كياً ، فإن لجنة التخطيط الحكومية قامت بتحديد ما يتراوح بين ٨٠ و ٩٠ ٪ من خطة الاستيراد مركزياً بمساعدة الموازن المادية (من المحتمل أن تكون عملية المساومة لتوزيع الـ ١٠ و ٢٠ ٪ المتبقية والتي لم تنشطها الخطة المركزية هي أفضل طريقة للتوزيع إذ أن النظام الموضوع للحصول على هذه الواردات التي لم يشملها التخطيط كان معقداً للغاية بدرجة كافية بالحيلة دون معظم المؤسسات وطلب جانب من هذه الحصة إلا شديد الحاجة منها) .

(ب) كان النظام الحاسبى بدائياً للغاية وبوجه خاص طرق تخصيص التكاليف الإدارية للإنتاج السلمى . وقد حسن النظام في نهاية الخمسينيات وإن كانت اتصالات المؤلف الشخصية قد عكست قصوراً ظاهراً وعبوراً جديدة فيه ظلت لها أثرها بالنسبة لمعاملات الربحية .

(ج) خلافاً للوضع في كثير من دول الكتلة الأخرى ، الحجر بوجه خاص ، لم تتوفر في ألمانيا الديمقراطية وكالة مركزية تتولى التنسيق بين عملية إيجاد القيم الحاسبية للمعاملات التي كانت تتم على نحو مفصل في مؤسسات التجارة والوحدات الصناعية . وكان تعاون الجهاز

محدود للغاية في هذا النطاق . والمجر على عكس ألمانيا الديمقراطية تقدم نموذجاً رائعاً للتعاون الوثيق بين مؤسسات التجارة والوحدات الصناعية فيما يتعلق بإيجاد القيم الحسابية لمعاملات الربحية التجارية . . فمؤسسات التجارة الألمانية لم تستوعب مفهوم وأهمية ودور معاملات الربحية في تحمين ما تقوم به من نشاط . . كما أن اتحادات الترسـت Trust التي كان يرمز لها بـ « VVBs » والأقسام الصناعية في لجنة التخطيط الحكومية التي كانت تعد مسئولة عن احتياجات الصناعة لم تتدخل في احتساب هذه المعاملات حتى وقتنا هذا « .. ناهيك عن القدر الكبير من النشاط المماثل الذي يتم عند احتساب هذه للمعاملات . . » والجدير بالذكر أن غالبية العاملين في مؤسسات التجارة كانوا يعدون عملية إيجاد القيمة الحسابية لهذه للمعاملات عمل إضافي كما ولم يكن لديهم أدنى استعداد لمحاولة العمل عن قرب مع قطاع الصناعة .

(د) وبالرغم من احتساب قيمة عدد كبير من هذه المعاملات فإن .. « التقدير غير المستكمل للمعاملات الربحية كان صعوبة رئيسية فيما يجرى من بحوث عن ربحية التجارة الخارجية في الوقت الحالي . . » .

وقد تسبب الكثير من هذه الصعوبات في إبطاء عملية احتساب هذه المعاملات . ومع ذلك كان قد تم مع منتصف ١٩٥٨ احتساب معاملات تغطي ٢٠٪ من إجمالي الصادرات . وفي ١٩٥٩ صدرت تعليمات خاصة للإسراع بالبرنامج للمساعدة في إعداد برنامج السنوات السبع ، إلا وأن سنة ١٩٦٠ ظهرت في الأفق ولم يحتسب سوى معاملات ٥٠٪ من الصادرات . وقد حظى قطاع صناعي واحد هو صناعة الآلات خلال تلك السنة بعدد كاف من المعاملات بحيث أصبح من الممكن تقدير متوسط مركز Condensed لصادرات ألمانيا الديمقراطية في قطاع الصناعة . وقد وضعت الخطوات الكفيلة بإعداد متوسطات « مركزة » أيضاً لقطاعات الصناعات الكيماوية والخفيفة .

هذا وقد أمكن الانتفاع بما احتسب من معاملات للربحية خلال الأجل القصير.

في محاولة الوصول إلى الميكل الأمثل للتجارة Suboptimization أو محاولة كل مؤسسة تجارة تحقيق أكبر قدر من الأرباح بالنسبة لكل مركز خطة أو مجموعة مراكز. على أن هذه المحاولة لم تتضمن دائماً تحقيق كامل لفكرة التجارة المثلى نظراً لاختلاف درجة ربحية التجارة في الوحدات العاملة لهذا الهدف . كما وأن فرص توجيه قدر أكبر من التجارة إلى أكثر المراكز ربحية أو مؤسسات التجارة لم تقتنص . وبالرغم من كل هذه الصيوب فقد أثبت استخدام معاملات الربحية في بداية ١٩٦٠ بدأ اتجاه تقدمي يفوق استخدام هامش الربح أو الدعم .

لا يبدو أن هذه المعاملات قد لعبت دوراً هاماً في وضع الخطوط الرئيسية لمشروع السنوات السبع (٥٩ - ١٩٦٥) إذ لم يكن قد أخذ بها بالدرجة التي تسمح بمساهمتها الجدية في هذا المشروع ، ومع ذلك فقد جاءت الخطوط العريضة للخطة طويلة الأجل مرنة بعض الشيء ، وحدث سنة ١٩٦٠ أن شجع القائمون بشئون التجارة الخارجية على إنهاء حساب تلك المعاملات حتى يتسنى تحسين هيكل التجارة خلال مشروع السنوات السبع التالي . هذا وقد تعذر على المؤلف أن يقف على الطريقة التي ساهمت بها معاملات الربحية في وضع الخطط طويلة الأجل أو المقارنات التجارية طويلة الأمد أيضاً بالرغم مما أكد له في برلين الشرقية من أن هذه المعاملات قد لعبت « دوراً ما » . والمؤكد أن نظام الموازن المادية ظل هو أداة التخطيط الرئيسية كما يحتمل أن دور المعاملات كان مقصوراً على بعض القرارات طويلة الأجل للوصول إلى الهيكل الأمثل للتجارة . أما في دول الكتلة الأخرى فمن المحقق أن هذه المعاملات لعبت دوراً لا يستهان به سواء في رسم خطوط الخطط طويلة الأجل أو عقد المفاوضات السابقة على الاتفاقات التجارية .

نخلص من هذا العرض الموجز إلى التسليم بأن نظام المعاملات الربحية وما صاحبه من محاسبات يفضل بدون شك ما سبق الأخذ به عند مرحلة اتخاذ القرارات التجارية ، إلا وأنه لم يخلو من عيوب شملت جانبية النظرى والإدارى . ومن المسلم به أيضاً أنه من

الممكن تقويم الأخطاء وأن نظاماً أفضل للمعادلات الرياضية يمكن وضعه وأن طريقة الحساب الرياضى يمكن تحسينها وأن استخدام المعاملات يمكن توسيع نطاقه . ومع ذلك فلا يزال هناك بعض عناصر الجانب النظرى التى تناولها البحث (مشكلة أخذ العوامل المؤثرة على الطلب فى الاعتبار أو محاولة الوصول للحجم الأمثل فى ظل ما هو مفروض من قيود على التجارة أو الاستفادة من المساعدة البديلة للتجارة والإنتاج) ، تلقى ظلالاً قوية من الشك على صلاحية نظام معاملات الربحية كنظام يقدم الحلول الجذرية النهائية لمشكلة وصول التجارة إلى حجمها وهيكلها السليم الأمثل، وحتى سنة ١٩٦٠ لم يكن للاقتصاديون الألمان خبرة باستخدام التخطيط الطولى « Linear Programming » فى حل بعض المشاكل المعقدة للوصول بالتجارة إلى هيكلها الأمثل « Trade Optimum » وهى مرحلة متقدمة تتعدى مرحلة الحساب الجبرى لمعاملات الربحية عاجلها الاقتصاديون البولنديون والمجريون واكتسبوا خبرة فيها .

لم يكن معامل الربحية هو الأساس الوحيد للتجارة الخارجية بل دخلت أسس أخرى فى الاعتماد عند مرحلة اتخاذ القرارات فى ألمانيا الديمقراطية .

(٥) معايير التجارة

المصادر الطبيعية ووفرة عوامل الإنتاج

(١) المصادر الطبيعية :

بالرغم من أن سكان ألمانيا الديمقراطية فى الوقت الحالى يبلغون قرابة ٢٢ / من حجم سكان « ألمانيا ما قبل الحرب » وأنها تستحوذ على ٢٤ / من مصادرها التمدينية والصناعية ، فإن هذه الأرقام تخفى توزيعاً غير متعادل فى المواد الأولية ، فألمانيا الديمقراطية تواجه عجزاً خطيراً فى خامات التعدين الأساسية ، كحامات الحديد والفحم الصابو البترول ، وإن كانت تلك أغاب احتياطات الفحم Brown والنحاس وألاح البوتاسيوم ،

وقد لب هيكل المواد الأولية لدى ألمانيا الديمقراطية دورا كبيرا في تحديد هيكل تجارتها الخارجية وتقييمها الاقتصادية خلال فترة ما بعد الحرب ، وكان من الطبيعي أن يناقش الاقتصاديون الألمان كثيرا من مشاكل التجارة في ضوء العرض الحلي من المواد الخام .

هذا وقد ظهر أول تحليل يربط بين مشكلة هيكل التجارة الخارجية وندرة اللواد الأولية ١٩٥١ عندما دعا اقتصادي يعد رائد هذا المجال^(١) إلى إعادة توزيع هيكل التصدير بحيث يركز بدرجة أكبر على السلع التي تصنع من مواد خام محلية تنتج بتكاليف منخفضة (الزجاج ، الورق ، الفحم الخ . . .) وأن كان قد أورد فيما بعد ذلك ذاكرة صوبة تصريف بعض هذه السلع في السوق العالي .

وقد صاحب مشروع السنوات الخمس الأول مجالات مستمرة حول تحييد تصدير السلع التي تحتوي على أقل نسبة من اللواد الخام النادرة واستيراد اللواد الخام الضرورية بأقل تكلفة ممكنة ولكن لم يتطرق البحث إلى مشاكل التجارة والصادر الطبيعية .

وفي سنة ١٩٥٧ أعدت دراسة ذات أهمية خاصة عن الاستهلاك النسبي في التصدير وقد لمبت هذه للمعاملات — كما يبدو — دورا هاما في مساعدة لجنة التخطيط الحكومية لتعديد الخطوط العامة لمستقبل التجارة . وقد نشرت بعض هذه للمعاملات التي ضمها البيان الإحصائي التالي .

ومن الواضح أن هذه للمعاملات « تجسم » للمشكلة . فقد أظهر البحث أن نسبة الصاب في مصنوعات الدول غير الشيوعية أقل منها في مصنوعات ألمانيا الديمقراطية (قد يعود هذا إلى نظام مكافأة الإدارة الذي شجع استخدام كميات أكبر من اللواد

Ernst Frankfurter, « Die Aufgabe Der Marktforschung in Aussenhandel » (1)

'Der Aussenhandel 1,2/1951.

الخام) والذي يؤخذ على هذه المعاملات أنها تكاد تركز الاهتمام على الصلب فحسب . وقد حاولت الدراسات النظرية للتجارة الخارجية فيما بعد ذلك إيجاد نوع أوسع نطاقا من المعاملات يعكس استخدام المواد الأولية الأخرى أيضا .

تم سنة ١٩٥٨ و ١٩٥٧ وضع هذه المعاملات للمادية التي أظهرت العلاقة بين سعر منتج معين في السوق العالمي وبين أسعار السوق العالمي للمواد الخام والسلع نصف المصنوعة المساهمة في إنتاج هذا المنتج . وقد مكن هذا العامل القاعون بعملية التخطيط من تحديد مدى تصدير ألمانيا الديمقراطية لمواد أولية « ذات أهمية حيوية » . كما أظهر معامل مماثل العلاقة بين تكلفة المواد الخام والاستهلاك وتكاليف الإنتاج الاجمالية ولكن لم يستخدم على نطاق واسع كذلك الأول .

اعترضت الصعوبات العملية والنظرية استخدام هذه المعاملات للمادية وكان أهمها عدم صلاحية هذه المعاملات لقياس الميزة النسبية في الإنتاج Comparative Advantage حيث أنها لا تأخذ الأسعار الأجنبية وتكاليف الإنتاج المحلية في الاعتبار معا . وكان أفضل وجه للاعتناء منها هو إحلال معامل استهلاك صلب أو نحاس محل أى عامل آخر من عوامل تثبيط تصدير سلعة ما تضم هذه المواد (كارتفاع السعر المحلي أو تضخم نفقة الدعم) بينما كان أسوأ استغلال لها هو تشجيع التجارة غير الربحية . وبمعنى آخر أن أى سلعة يظهر أن معدل استهلاكها للمادة الأولية Material intensity وكثافة المواد الأولية فيها منخفضة قد تحصل على سعر منخفض قد يحصل على سعر عالى لا يكفي في حد ذاته لمنح العامل المحلي عائد مرضى ، وجريا على نفس النوال قد تحصل سلعة كثافتها للمادية مرتفعة على سعر لا يغطي تكلفة المواد الخام المستوردة فحسب بل يقدم تعويضا سخيا لرأس المال والعمل المحلي .

وقد نفتت الاقتصاديون الألمان إلى هذه المشكلة وأشار أحدهم على أغلب الدول التي تشترك مع ألمانيا الديمقراطية في التجارة . . « أن تمنح تنمية مواردها من المواد الأولية والنقل أولوية ، إذ أن اهتمام هذه الدول بالحصول على معدات الصناعة الثقيلة

مما يحذر من امكانيات تنوع نماذج الإنتاج الهندسي لدينا^(١). وخلافا لهذا الموقف لم يحاول هؤلاء - الاقتصاديين تحليل أو دراسة للمشاكل الناجمة عن اختلاف ما قد توصي به المعاملات المادية . . ومعاملات ربحية التجارة .

ولعله من الواضح أن كل ما بذل من محاولات لتحليل النظرى لمشاكل « كثافة المادة في ألمانيا الديمقراطية كان سطحيا إلى درجة كبيرة . وهذا يعود بصفة رئيسية لاهمال دراسة المفهوم الفعلي « للكثافة المادية » أو علاقة هذه الكثافة المادية بتحقيق أهداف الخطة على النحو الاكمل .

(ب) وفرة عوامل الإنتاج :

تسبب معدلا الاستثمار بالغ الارتفاع في برامج التنمية واسعة النطاق في ألمانيا الديمقراطية في ظهور مشكلة ندرة رأس المال بشكل واضح . وقد رؤى أن معالجة المشكلة بالنسبة للتجارة الخارجية لن يقضى سوى عن طريق تعديل أساسى في الهيكل السلى للتجارة واحتساب نوع جديد من المعاملات عرف بمعامل الكثافة المادية - Labour Intensity . وقصد به معدل استهلاك ساعة لعنصر العمل خلال عملياتها الانتاجية ، ونادرا ما عولجت المشكلة معالجة مباشرة .

هذا وقد عرفت السلع المستهلكة لعنصر العمل في الكتابات الاقتصادية الألمانية تعريفين منفصلين - الأول ، ربط ما بين معدل الاجور المرتفع وتكاليف الانتاج ، أما الثانى ، فقد ربط ما بين انخفاض تكلفة المواد الأولية وتكاليف الانتاج الكلية ، وبعد سنة ١٩٥٥ - احتسب أكثر من نوع واحد من المعاملات كمعامل ساعات العمل لما قيمته مائة مارك للماضى من الانتاج كما ارتبط بعضها الآخر بالمعاملات المادية -

Material Coefficient

وفي سنتي ٥٩ و ١٩٦٠ هوجت مشكلة ندرة رأس المال - لأول مرة - هجوما مباشرا عندما بدأ في احتساب نسبة الانتاج إلى رأس المال (الانتاج / رأس المال) أو الانتاج لما قيمته ١٠٠٠ مارك الماني من رأس المال بالنسبة لبعض السلع . وقد تعرضت هذه المعاملات للنقد نظرا لتفاديلها من قيمة تكلفة رأس المال ، ولم يمتد عليها بدرجة كبيرة في عملية اتخاذ قرارات التجارة الخارجية .

لم يطرق موضوع مساهمة عوامل الانتاج Factor Proportions الدراسات الالمانية نظرا للصعوبات النظرية والاحصائية التي أحاطت به ، والجداول الاحصائية بين تلخيص لأهم الصعوبات الرياضية والنظرية التي تظهر في هذا النطاق .

استهلاك الصلب (بالطن)

بالنسبة للقيمة الإجمالية للإنتاج بالمليون مارك ألماني

(ب)	(أ)	
٣٤٢	٣٥٠	معدات التعدين والاستخراج
—	٣٤٠	مصانع الاسمنت
٢٧٦	—	آلات الصناعات الثقيلة
—	٢٧٤	التوربينات والغلايات
—	٢٥١	معدات الصناعات الكيماوية والتشيد
١٠٨	—	آلات الصناعات الغذائية
—	١٦٠	متوسط وزارة الصناعات الثقيلة
٧٩	٨٦	آلات النسيج
٩١	٨٥	الآلات
٦٢	٦٤	آلات الطباعة

(١) غسلا عن ، Hans Schonherr, "Die Rohstoffbasis der Industrie der DDR (IX), Material Wirtschaft V, 16-1957.

Brass

(٢) المدرج السابق

متوسط عوائد التصدير بالنسبة للكيلوجرام

من الصلب « بالروبل »

٢—	
٦٤٤ر	معدات ماكينات الطباعة
١٧ر—	ماكينات الطباعة المنفردة
٤٥—	آلات الخاصة لـ People's Enterprise Schobopack

معاملات المواد والعمل

في الإنتاج الألماني

تكاليف الأجور كنسبة من	أطنان الصلب بالنسبة للإنتاج
تكاليف الإنتاج الإجمالية	مقوما بالماركات الألمانية
%	
٥٠ر٦	٦٢
٤٠ر٢	٧٩
٣٨ر٢	٩١
٣٤ر٥	١٠٨
٣٠ر٥	٢٧٦
٣٠ر—	٣٤٢
Forderungen und Stahlbau	

كان أول هذه الصعوبات بالطبع صعوبة تعريف «عامل الإنتاج production Factor وهل يتبع في ذلك Ohlen ويدخل الطقس كمتصر إنتاج كذلك درجات الجودة المختلفة للارض والعمل ورأس المال (إذ لم يكن لهذه العوامل مرونة ثابتة للحلول محل وحدات

أخرى من بعضها البعض أم تتبع فنيرو ساملون وآخرين والتحول إلى وحدات أخرى أكثر شمولاً . . لم تتعرض الكفايات الاقتصادية الألمانية لهذا النوع من التحليل)

على أن الأمر لا يقف عند مجرد تعريف عامل الإنتاج لأن هذا التعريف يفتح المجال لمشكلة أخرى هي مشكلة تحديد الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج في كل دولة . فأحد التعريفات الذي ضمنت كثير من المناقشات الأوروبية حول هذا الموضوع يعتبر الدولة « أ » ذات وفرة نسبية في رأس المال إذا ما كان الجهاز النسبي لأسعار عوامل الإنتاج لدى هذه الدولة قد جمل نسبة $Factor\ price\ Ratio$ رأس المال للعمل أعلى منها لدى الدولة « ب » . ولعل هذا التفسير يستتبع في حالة تغيير نسبة أسعار عوامل الإنتاج، تغير عرض عامل الإنتاج في البلدين على نفس النحو وبمحت تصبغ نسبة رأس المال للعمل (رأس المال / العمل) لدى الدولة « أ » أقل منها في الدولة « ب » . هذا في حالة تجمع المنصرين أو عنصرى الإنتاج ، ولكن إذا ما جمع التحليل أكثر من عنصرى إنتاج فإن مشكلة التعريف تغدو أكثر صعوبة .

أما بالنسبة لآلانيا الديمقراطية فإن الاعتقاد السائد فيما يتداول لديها من كتابات اقتصادية أنها تحظى بوفرة نسبية في عنصر العمل وهو أمر غير ثابت — أما عن رأس المال فليست هناك ثمة بيانات تغطى الرصيد الرأسمالى المتوفر الا وأن تعداد السكان والقوة العاملة مضافا إليهما بعض الاعتبارات الاقتصادية العامة يمكن أن توضح بعض التقديرات التقريبية .

فالاتجاه التناقضى للسكان وللمعدل المرتفع للأنثى إلى الذكور وارتفاع معدل الانتفاع من الذكور والأنثى في سن العمل وانخفاض نسبة البطالة تؤكد ما رددته الدوائر الغربية عن وجود عجز حاد في القوة العاملة هناك . والتريب أن الاقتصاديون الألمان يطلبون بالحاح بالعناية بالصادرات مرتفعة الاستهلاك للطاقة المالية وهو أمر لا يتفق مع هذه النتيجة .

أضف إلى هذا أن ارتفاع معدل الانتاج الصناعى للفرد فى ألمانيا وتفوقه على المعدلات المقارنة لدى دول الكتلة الاخرى عدا تشيكوسلوفاكيا كذلك ارتفاع معدل الاستثمار طوال السنوات الاخيرة قد أوحى بأن هناك وفرة نسبية فى رأس المال (نسبة مرتفعة لرأس المال / العمل) بالمقارنة بكافة دول الكتلة الاخرى وهو اعتقاد خاطئ* أثبت احراف الاقتصاديون الألمان عن الواقع عند تقديرهم وفرة عوامل الانتاج النسبية فى وطنهم .

ووجه الصعوبة التالى هو تعريف كثافة عنصر الانتاج فى العمالية الانتاجية — « Factor Intensity of Production » وقد عرفه ساملسون على النحو التالى — « بعد المنتج (أ) مستهلك لرأس المال Capital Intensity بالنسبة للمنتج (ب) اذا ما حدث فى ظل أى شكل من أشكال نسبية أسعار عناصر الانتاج « Factor Price Ratio » أن تعدت نسبة توزان رأس المال / العمل للمنتج « أ » للمنتج « ب » . ولكن أشار البعض إلى اعتقاد آخر مقنع وهو مبنى على تغير نسبة أسعار عناصر الانتاج وبالتالي تغير نسبة رأس المال / العمل بالنسبة للسلعة « أ » بحيث يصبح هذا المنتج مستهلك للعمل « Labour intensive » بالنسبة للمنتج « ب » ولعل التغير فى معدل استهلاك عنصر الانتاج فى العملية الانتاجية الذى كان نتيجة تغير آخر فى الوفرة النسبية لعناصر الانتاج فى الدولة (والذى سببه اختلاف أسعار هذه العوامل) أو إدخال عناصر انتاج أخرى فى التحايل يسبب صعباً أكثر تعقيداً فى البحث . كما ذكرنا فى أكثر من موضع سابق تعد هذه المشاكل آفاق جديدة بالنسبة للمفكرين النظريين الألمان ولم تتعدى دراساتهم لها الغلاف الخلقى .

أضف إلى هذا أنه من الطبيعى فى مجتمع العنصرين أن تتبادل الدولة « أ » ذات الوفرة النسبية فى رأس المال « Capital Endowed » السلع للمستهلكة للعمل بالسلع المستهلكة لرأس المال التى تصدرها دولة أخرى « ب » مثلاً تحظى بوفرة نسبية فى العمل .

وهذا النوع من التبادل التجارى هو نتيجة وجود دولتين مختلف دولهما
« Function » الإنتاجية أو تختلف أذواقهما أو حتى تتماثل أذواقهما (منحنيات السواء
بالنسبة للجممع بأسره) ولكن يختلف معدل الدخل الفردى لكل منهما عن الاخرى.
وهذه المشكلة لم يتطرق إليها البحث أيضاً فى كتابات ألمانيا الديمقراطية
الاقتصادية .

ومن المدير بالاعتبار عند تحديد عما إذا كان إنتاج السلعة « أ » مستهلك لرأس المال
أو العمل متابعة مراحل الإنتاج بشكل من أشكال تحليل المدخلات والمخرجات —
« Input - Output » . وقد لاحظ المؤلف أن ما قامت به ألمانيا الديمقراطية من
أبحاث رياضية غالباً ما توقفت عند مراحل الإنتاج النهائية وتعدت بهذا قيمتها .

وبالرغم من أن المفكرين الاقتصاديين الألمان قد أهملوا معظم الجوانب الهامة للنظرية ،
فقد بدأ معظمهم فى إدراك ما تثيره مسألة مساهمة عناصر الإنتاج كأساس للتجارة — من
مشاكل عند تحديد جوانب الميزة النسبية Comparative advantage . وقد قرر أحد
الاقتصاديين الألمان ⁽¹⁾ « من الواجب أن نبدأ فى تحويل صادراتنا مرحلة بعد الاخرى
نحو السلع التقليدية والمستهلكة للعمل كالمعدات الكهربائية والادوات الدقيقة البصرية
وآلات الطباعة وآلات حفظ الاغذية وتجهيزها ومعدات النقل وماكينات التشغيل
وبعض منتجات الصناعة الخفيفة . . وأن كانت هذه هى الميادين الانتاجية التى نواجه
فيها أكبر أوجه النقص كثيراً ما يحدث أن يتقدم الانتاج اليابانى والفرنسى والبريطانى
والألمانى (يقصد إنتاج ألمانيا الاتحادية بالطبع) ، الصفوف إلى بعض أسواقنا
المحلية كالصين » .

من الصعب تحديد الدرجة التى أمكن بها الانتفاع من مبدأ الوفرة النسبية لعوامل

الإنتاج في عملية اتخاذ القرارات . والمحتمل أن يكون قد انتفع من هذا المبدأ عند تحديد الجانب الخاص بالتجارة فيما أعدد من خطط طويلة الأجل ، ولأن كان المرجح أن يكون وجه الانتفاع سلبياً أو أنه قد عرقل مرحلة تحديد الهيكل الأكثر ربحية للتجارة . ومنذ ١٩٥٨ بدأ المفكرون الاقتصاديون المعنيون بالجوانب النظرية في توجيه قدرأ أكبر من العناية لمعاملات الربحية ودرجة أخرى أقل من الاهتمام للمعاملات للمادية أو معاملات الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج . ويعتقد المؤلف أن هذا الاختلاف في التفكير — بلا شك — خطوة إيجابية .

(٦) المعايير الأخرى للتجارة

(أ) توفير العملات الأجنبية :

ظهرت مشكلة عجز العملات الأجنبية فيما بين دول الكتلة مع ارتفاع أهداف التصدير وعجز أجهزة التجارة الخارجية عن تنفيذها ثم اضطارها إلى الانقاص من حجم الواردات المضمن في الخطة . على أن الأمر لم يقف عند حد الحاجة الماسة للتصدير لتغطية الحاجة الملحة للاستيراد ، فقد ظهر بالنسبة لألمانيا الديمقراطية مشاكل أخرى لا تقل عن تلك أهمية . ولعل أول ما يأتي في المرتبة هو مساهمتها في تكاليف القوات الأجنبية المسلحة في أراضيها ، وهو ما كان تضطر لدفعه بالعملات الأجنبية حتى منتصف مشروع السنوات الخمس الأول . كما — وأن العجز في جانب الخدمات في ميزان المدفوعات الألماني كان مزماً نظراً لاضطرابها للانتفاع من الموانئ والسفن الألمانية الغربية . وقد بلغ عجز بند النقل في هذا الميزان خلال سنتي ١٩٥٧ و ١٩٥٨ و ٧٨ و ٩٤ مليون دولار على الترتيب كما حدث أربع مرات أن مد الاتحاد السوفيتي يد الموعونة لإنقاذها من أكثر من مأزق .

وقد كان من الطبيعي أن يكون ضمن أهداف برنامج السنوات الخمس الثاني

تكوين احتياطي عملات أجنبية يدعم الاحتياطيات الحكومية State Reserves المحدودة (التي كانت مخصصة لأكثر الواردات أولوية). وبالرغم من هذه الخطوة فإن الصعوبات التي لازمت سنة ١٩٥٧ زادت من تعقيد المشكلة وسببت قلقاً لدى كبار واضعي السياسة العامة شمل الموقف كله.

وقد لعب هذا العجز المزمن في العملات الأجنبية وفي رصيد حساب الخدمات في الميزان التجاري دوراً رئيسياً في بناء أسطول السفن التجارية التابع لألمانيا الديمقراطية. وفي ظل هذه الظروف لم يلتفت إلى اعتبارات الربحية وظهر الأمر جلياً في بعض تصريحات المسؤولين التي ذكر فيها أن تسككة النقل البحري بين روستوك (ألمانيا الديمقراطية) وأوديسا أعلى بمراحل من تسككة النقل بالسكك الحديدية ولكنها تفضل تلك الأخيرة في أنها لا تستوجب اتفاق قد أجبن كثير^(١). وبينما كان ٧٥ ٪ من تجارة ألمانيا الديمقراطية تنقل بالسكك الحديدية خلال سنة ١٩٥٨ (والتي استوجبت اتفاق نقدي أجبن) (٩٠ ٪) — بالنقل البحري فإن مشروع السنوات السبع خفض هذه النسبة الأولى إلى ٤٩ ٪ ورفع تلك الثانية إلى ٣٩ ٪.

ومع ذلك فلا تزال هناك صعوبة في تقدير الدرر الذي يلعبه هذا الأسس أوليبدأ في تحديد السلع التي تدخل التجارة. وقد اقترح أحد المؤلفات النظرية المعنية بالتجارة الخارجية رسمياً «معامل سعر صرف Foreign Exchange Coefficient يعادل سعر التصدير الصافي (بالنقد الأجنبي) مقسوماً على تسككيات المواد المستوردة (بالنقد الأجنبي أيضاً)^(٢)». وبالرغم من أن الاقتصاديين الألمان قد بحثوا إمكان تعديل هذا المعامل بحيث يصلح كأساس للتجارة فإن شيئاً ما لم تضمه مؤسسات التجارة.

Ursel Melhalm m E. Qmetzsch : Wichtige Verkehrs-Probleme sind in nächster (1) Zeit zu lösen, Der Aussenhand 15- 1959.

J. Nykryn , K.Herman Or ganisation und Technik des Aussenhandels, 1965. (2)

ومع ذلك فقد لعب الدافع نحو « التحفظ على العملات الأجنبية » دوراً هاماً في استنباط مبادئ أخرى للتجارة « كعامل المادة » الذي تعرضنا له في موضع سابق ويتشابه إلى حد كبير مع معامل سعر الصرف هذا .

هذا ويبدو أن توفير النقد الأجنبي كان عذراً وجيهاً للتخلص من بعض طلبات الاستيراد وزيادة انتاج بعض صنوف الإنتاج المحلي واعتمد عليه لتبرير مثل هذه التعرضات أكثر من اتخاذها كأساس رسمي لعملية اتخاذ القرارات فيما عدا قرار تكوين الأسطول التجاري البحري .

ويرى المؤلف أن هذا العذر قد استخدم أكثر من مرة لدى دول الكتلة جمعياً ، ولم يقف عند حد ألمانيا الديمقراطية .

تعداد القوة العاملة والسكان في ألمانيا الديمقراطية

نسبة الاناث بالنسبة للمائة رجل	نسبة السكان في سن العمل	الرقم القياسي للسكان ١٩٥٠ — ١٠٠	
١٠٤	٦٧ر٥	٩١ر١	١٩٣٩
١٢٥	١٣ر٣	١٠٠ر—	٥٠
١٢٥	١٣ر٢	٩٩ر٨	٥١
١٢٥	٦٣ر١	٩٩ر٥	٥٢
١٢٤	٦٣ر١	٩٨ر٥	٥٣
١٢٤	٦٣ر٢	٩٧ر٩	٥٤
١٢٤	٦٣ر٢	٩٧ر—	٥٥
١٢٤	٦٣ر—	٩٥ر٧	٥٦
١٢٣	٦٢ر٦	٩٤ر٧	٥٧
١٢٣	٦٢ر٣	٩٤ر١	٥٨
١٢١	٥٨ر٤	٩٥ر٢	٦٥ (أ)
١٢٠	٥٧ر٢	٩٩ر—	٦٥ (ب)

بيان القوى العاملة في ألمانيا الديمقراطية

السنة	١٩٥٠ = ١٠٠	نسبة العاملين الذكور إلى إجمالي القابلين للعمل الذكور	نسبة العاملين الإناث إلى إجمالي القابلين للعمل الإناث	نسبة السيدات إلى إجمالي القوى العاملة	البطالة كنسبة
١٩٣٩	١١٣٫١	—	—	٣٦٫٧	—
٥٠	١٠٠	—	—	٣٧٫—	٤٫٢
٥١	١٠٢٫٣	—	—	—	٣٫١
٥٢	١٠٥٫٣	٨٧٫—	٥٢٫٣	٤٢٫٣	٣٫٣
٥٣	١٠٦٫٩	٨٨٫—	٥٤٫٤	٤٢٫٨	١٫١
٥٤	١١٠٫٨	٨٩٫٦	٥٨٫٢	٤٣٫٨	٧٫—
٥٥	١١٠٫٦	٩٠٫—	٥٨٫٨	٤٣٫٧	٥٫—
٥٦	١٠٩٫٩	٩٠٫٣	٥٩٫٥	٤٣٫٦	٥٫—
٥٧	١١١٫٧	٩١٫٦	٦١٫٨	٤٤٫—	٣٫—
٥٨	١٠٩٫٩	٩٢٫١	٦١٫٧	٤٣٫٥	٢٫—

(ب) أسس إقتصادية متنوعة :

لما كانت كل مؤسسة تجارة تحتسب معاملاتها التجارية (التي لم تنشر) الخاصة بها فمن الصعب التعرض للأسس الإقتصادية الأخرى التي تدخلت في عملية إتخاذ القرارات الخاصة بالتجارة الخارجية على المستويات الدنيا . ناهيك أن كثيرا من القرارات التي تتخذها مؤسسات التجارة في الشرق وشركات التصدير والإستيراد في الغرب إنما تعتمد على مبدأ إبتهاز القرض كأساس لها دون أى مبرر آخر . وقد تعرضنا فيما سبق لأهم الأسس الإقتصادية الرسمية .

(ج) المعايير السياسية :

ذكر أحد الوزراء السابقين في ألمانيا الديمقراطية . . أن سياستنا بالنسبة للتجارة الخارجية تكون جانباً هاماً من سياسة دولتنا — دولة العامل والفلاح — الخارجية . . وقد تعرضنا للأسس السياسية العامة لاختيار الدول التي تدخل معها ألمانيا الديمقراطية في معاملات تجارية في الفصل السادس ، أما في الفقرة التالية فأننا نعرض بسرعة لبعض الحوافز السياسية بوجه خاص .

وقد كان أول هذه الحوافز الرغبة في الحصول على الإعتراف السياسي خلال المعاملات التجارية . فألمانيا الديمقراطية غير معترف بها سياسياً من قبل أية دولة غربية وإن كان قد لوحظت بعض الحالات — منها الجمهورية العربية المتحدة — التي خدمت فيها البعثة التجارية الألمانية الديمقراطية نفس خدمات السفارة . وقد علق أحد الكتّاب الألمان على إتفاق مصرفي وقع بين ألمانيا الديمقراطية وتركيا بأن هذا الإتفاق علامة على بدء الكثير من الدول بالإعتراف — بحكم الواقع — بسيادة ألمانيا الديمقراطية . ويبدو أن إشتراك ألمانيا الديمقراطية في المعارض التجارية والنشاط التجاري الدولي كان سبباً موقفاً لعرض القضية الألمانية على دول العالم الأخرى .

أما الدافع السياسي التالي في المرتبة فهو مرتبط بتنازع حكومتى ألمانيا الديمقراطية وألمانيا الاتحادية ولاء الشعب الألماني والنقل الذي أعطى لسأله التبادل التجاري بين البلدين يفوق في الأهمية بمراحل حجم التجارة الفعلية . وقد وجهت كلتا الدولتين اللوم للآخرى لإدخالها الاعتبارات السياسية في التجارة . ويذكر على وجه التخصيص التنازع على العلامات التجارية والإستيراد بمسهلات إئتمانية (لم تقبل أى الدولتين المساهمة في تمويل تجارة الأخرى أو تنميتها الاقتصادية) . وقد إهتمت ألمانيا الاتحادية ألمانيا الديمقراطية بالاغراق وتصدير سلع أقل مرتبة من المتاعد عليها وأعادت ألمانيا الديمقراطية إلتزام بدورها بإسهام ألمانيا الاتحادية بتشجيعها للروح العسكرية الألمانية بما تبذله من

عوائق للتجارة للتبادل فيما بينهما . وقد منعت كلتا الدولتان تبادل الكتب ، وبالرغم من هذا فإن الحصول على الكتب الألمانية الشرقية في ألمانيا الغربية أسهل بمراحل من العكس . وقد أنشأت ألمانيا الاتحادية مكتبا خاصاً مهمته توزيع تراخيص الإستيراد والتصدير من ألمانيا الديمقراطية على المؤسسات الألمانية وذلك حرصاً منها على تقادى قوة المساومة التي يحظى بها الإحتكار الألماني الشرقى للتجارة الخارجية . وفي مقابل هذا التصرف عمدت حكومة ألمانيا الديمقراطية أخيراً إلى إجبار كافة شركات ألمانيا الاتحادية على التعامل مع مؤسسى تجارة حذتهما على وجه التخصيص وقصدت من وراء ذلك إلى إعادة مسألة المساومة إلى ما كانت عليه .

والواقع أن التجارة للتبادل فيما بين الدولتين الألمانييتين قصة محزنة للدعاية والرعونة .

(٧) حوافز التجارة الخارجية

لم تكن تلك المبادئ الرسمية لعملية إتخاذ القرارات فى التجارة الخارجية هى فقط أساس توجيه التجارة الخارجية . فقد عنى بتحديد حوافز متنوعة للعاملين فى هذا القطاع لتنمية نشاطهم وتوجيهه فى أكثر من طريق واحد . وبالرغم من أن هذه الحوافز لم يكن معترف بها رسمياً كأساس لعملية إتخاذ القرارات فى قطاع التجارة فقد لعبت دوراً ضخماً أو مختفياً فى هذا المضمار . وستعرض فى الفقرات التالية للصنوف المتنوعة من الحوافز التى منحت لمؤسسات التجارة والإنتاج .

نظم القائمون بالتجارة الخارجية أكثر من برنامج واحد للتنافس خلال السنة، وكان يمنح الفائز فيهم مكافآت سنوية وصل حجمها فى بعض الأحيان إلى مليون مارك . وقد كانت أسس إعداد هذه السابقات معقدة للغاية ، وخضعت للقواعد العامة للقوانين الوطنية كذلك لتعليمات خاصة من قبل وزارة التجارة الخارجية فرضت الإفصاح عنها . وقد إضطرت المؤلف ، والموضوع مهجور فى الصحافة الألمانية ، إلى الإعتماد على نتائج بعض مقابلاته فى برلين الشرقية لتحديد الملامح الرئيسية لهذا النظام .

ارتبط منح هذه المكافأة بالوفاء بخطة التجارة . (بالروبل)

ولكنه ثبت فيما بعد عدم كفاية هذا الأساس الذي كان يرتكز على الوفاء بحجم التجارة دون مراعاة جانب التكلفة . وفي منتصف مشروع السنوات الخمس الأولى أصبح الوفاء بخطة هامش الربح أو لدعم أساس اضافي لتلقى هذه المكافأة وألحقت بعد ذلك شروط أخرى كتمديد ما حدد من أهداف في خطة التداول النقدى Cash Turnover Plan والإقتصاد في مصاريف البيع ... الخ، وفي سنة ١٩٥٥ أصبحت المدفوعات إلى — Director Funds شرطاً للوفاء بخطة هامش الربح أو الدعم (PAG) . ظل العمل بنظامى Director Fund & prima خلال السنوات الأخيرة وذلك مع الإلتزام بدرجة أو بأخرى بالموامل المشار إليها بعاليه .

منحت مكافآت أخرى إضافية في حالات أخرى ، فقد جرت العادة في السنوات الأولى للأنظام أن تتعدى مؤسسة تجارة مؤسسة أخرى فيمن تستطيع توفير قدرأ أكبر من المصاريف الإدارية أو إتمام التعاقد قبل الآخر أو يتعدى الأهداف المحددة في الخطة . . ألغ واعتباراً من ١٩٥٢ بده في تنظيم هذا النوع من التنافس ليكون على مستوى المؤسسات بكاملها ويكون موضوعه الوفاء بالأهداف الكمية المحددة في خطط التجارة أو خطط النقد الأجنبي أو غيرها من الخطط الأخرى . اطلوى التنافس أيضا على تحقيق وفورات في حجم هامش الربح أو الدعم .

أما بالنسبة للمؤسسات المحلية للنتيجة لسلع التصدير فقد حدد لها ساسلة طويلة من الحوافز الخاصة . وفيما بعد ١٩٥٣ ظهر حافز مالى رئيسى هو منحة النقد الأجنبي — Foreign Exchange Bonus التي كانت تمنح لأى مؤسسة إنتاجية ، وكانت تصل إلى ١٥ ٪ من حجم النقد الأجنبي المتحصل من صادرات الخطة (أو ما يعادله بالمارك الألماني) أو ما قد يصل إلى ١٠ ٪ من النقد الأجنبي المتحصل نتيجة صادرات تتمدى الهدف

المحدد في الخطة . وفيما بين ١٩٥٧ و ١٩٥٤ كان من الممكن أن تستورد مؤسسة الإنتاج سلماً لحسابها الخاص بما يعادل قيمة هذه المنحة . أما بعد ١٩٥٧ فقد منح للوردون من المرتبة الثانية جانباً من هذه الحصة .

اعتبر الإعفاء من بعض الضرائب نوعاً من الحوافز . ومنذ ١٩٥٣ كان يستثنى المؤسسات المنتجة للسلع التصديرية من دفع ضريبة المشتريات المستحقة على هذه السلع واعتباراً من ١٩٥٤ منحت تخفيضات خاصة في ضرائب الدخل والترحيل . هذا كما سمح بإعفاء بعض أنواع النفقة التي تنفق على عمليات التصدير من وعاء ضريبة ضرائب الشركات . لم تمنح تسهيلات إئتمانية لمنتجات التصدير ولكن منحت نوعاً خاصاً من المعاملة في ظل نفس قوانين — وتعليمات الائتمان . واعتباراً من ١٩٥٦ منحت منحة خاصة لزيادات الإنتاج للتصدير « غير العادية » . ولقد تقرر أن تغير وزارة المالية أسعار السلع المحلية إذا ما أثبتت إحدى الشركات بأن هذه الأسعار هي الخائل دونها وتحقيق أرباح أعلى من بيع هذه السلعة في السوق العالي .

ناهيك عن منح منح خاصة للأشخاص الذين ينجحون في مسابقات الوفاء بجوانب خاصة في الخطة مع بداية مايو أو ذكرى قيام الجمهورية أو وفاة ستالين .. الخ .

تتفق هذه الحوافز السادسة الممنوحة لمؤسسات التجارة والإنتاج في ملامح عامة منها: —

(أ) كان النرض من هذه الحوافز رفع حجم التجارة أكثر من تحقيق أكثر المياكل ربحية للصادرات أو الواردات أو الحصول على أقل الأسعار العالمية للاستيراد. وقد انطبق هذا الوضع إلى حد كبير على منح مؤسسات الإنتاج . أما بالنسبة لمؤسسات التجارة فإن إدخال عناصر أخرى متغيرة « كالوفاء بهامش الربح أو الاعانة مثلاً »

في الاعتبار عند منح هذه المنح قد حسن الموقف بالرغم من انطباعات المؤلف التي تؤكد تركيز السلطات هناك على حماية التفوق في الوفاء بأهداف التجارة المادية وزيادة حجم التجارة بدون اعتبار لمسألة التكلفة المحلية .

غير أن هذا الاهتمام بالجانب الذي في التجارة لم يكن كله خطأ ، فحجم التجارة ذاته كان منخفضاً ومعظم ما كان يستورد كان له أهميته الحقيقية للمخططين لمعالجة مآزق متنوعة شملت النظام الاقتصادي في أكثر من موضع . والتفكير في المسألة من جانب عنصر « التكلفة الاقتصادية » يؤكد احتمال تكون التكلفة الجدية للاستيراد ذات قيمة مرتفعة تفوق الخسائر التي ارتبطت بمحاولات إغراق أى سلع في أسواق التصدير « على الأقل خلال فترة السنوات الخمس الأولى » . هذا من جهة ومن جهة أخرى لم تكن لدى المخططين فكرة حتى ٥٨ - ١٩٥٩ عندما بدأ في احتساب قيمة العملات الربحية التي تعتبر الآن أساس أى نظام للحوافظ .

وفي سنتي ٥٩ - ١٩٦٠ حاولت الجرح وضع نظام للمنح في التجارة الخارجية مؤسساً على أساس معاملات الربحية مما يشجع على الوصول للهيكل الأمثل للتجارة . وفي ألمانيا الديمقراطية سنة ١٩٦٠ عقدت عدة مؤتمرات لمناقشة مشكلة تقديم نظام جديد للمنح في قطاع التجارة الخارجية ولكن لم يسفر عن نتائج هذه المؤتمرات .

(ب) لم ينتفع المخططون بذلك من خطة المنح كوسيلة لتوجيه التجارة في اتجاهات معينة . فقد استخدمت بعض هذه المنح لهذا الغرض كمنح الصادرات المباشرة ، مثلاً « التي تمنح للصادرات الموجهة إلى دول الغرب فقط » ولكن لا يبدو أن هناك ثمة تخطيط قد ارتبط بما يمكن أن تحدثه هذه المنح من آثار نوعية Qualitative effects وفي تشيكوسلوفاكيا منح القائمون بالتجارة الخارجية منحاً بالغة الضخامة عند وفاءهم بأهداف التصدير إلى الغرب .

وإمل ذلك التداخل وعدم الانتظام في نظام الحوافز النقدية للتجارة الخارجية كان مثلاً للاتجاه العام آتذ نحو إهمال الرقابة غير للبائثرة « أو ما عرف في التعريفات الماركسية بـ Economic Levers » في توجيه الانتاج أو القرارات التجارية . وأى طريقة لاصلاح بعض جوانب النظام سوف تظل تترك أحد العناصر الأساسية وهو تعارض مصالح مؤسسات التجارة والانتاج دون حل .

ولقد كان من الأولى حتى يشجع المنتجون المحليون على اتخاذ قرارات تحصل في طياتها الرغبة من الانتفاع من التجارة الخارجية أو تعكس حرصهم على إدخال اعتبارات التجارة الخارجية في الاعتبار أن يسبق شروط منح هذه الحوافز تحديد سعر صرف واقعى Realistic وأن ترابط الأسعار المحلية بالأسعار السائدة في السوق العالمى . أضف إلى هذا أن تشجيع القائمون على التجارة الخارجية على اتخاذ قرارات تأخذ في اعتبارها اعتبارات الميزة النسبية يقتضى أن يوضع نظام أسعار محلى يعكس تقلبات قوى العرض والطلب وذلك كأساس لنظام جوهري لنظام الحوافز .

والجدير بالذكر أنه لم يسبق مناقشة فكرة العلاقة ما بين الأسعار المحلية للسلع التى تنتجها دول الكتلة وتسوق في السوق العالمى والسعر السائد في هذا السوق لتلك السلعة إلا في بولندا . أما باقى دول الكتلة فقد حال بينها وبين القيام بمثل هذا النوع من المناقشة العلمية المعجز الواضح في الأساس النظرى الذى يتناول مسائل التكلفة الجدية والريع الاقتصادى والمنفعة الحدية ناهيك عن مشكلة تحديد الدرجة الواجبة من الرقابة المباشرة التى اعترضت واضعوا السياسة العامة في دول الكتلة جميعا دون استثناء وحتى وقتنا هذا لم تظهر أى محاولة جديد لمناقشة هذه المشكلة على صفحات صحافة الكتلة « فيا عدا بولندا » ويبدو أن هذا يعود إلى المبادئ الماركسية الراسخة .

لا - Economic Spontangity

(٨) للمعايير الخاصة بالتجارة الخارجية والاستثمار

انصب إهتمامنا في الأجزاء الأولى من هذا الفصل على الإعتبارات قصيرة الأجل ،
وتقصد بهذا كيفية الوصول إلى أكثر الهياكل السلمية للتجارة ربحية في ظل هيكل معين
للاتنتاج المحلي . ولعل هناك نقطة أخرى لاتقل عن هذا الجانب أهمية وهي العلاقة بين
الاستثمار والتجارة ونعني بهذا العلاقة التي يجب أن تقوم بين تغيرات الهيكل السلمي
للتجارة والإنتاج بحيث تكون التجارة أكثر ربحية في المستقبل . ولقد لعبت هذه المشكلة
إهتماماً عظيماً من الأطراف المعنية في السكتلة فيما بعد ١٩٥٥ وذلك مع الإهتمام المتزايد
بالتخطيط طويل الأجل وأخذت دول السكتلة عدة خطوات في هذا الإتجاه .

وقد سبقت بولندا كافة دول السكتلة الأخرى في الاهتمام بمسألة الاستثمار وتحليل
الجوانب الخاصة بالاستثمار في التجارة الخارجية . فقد تم إحتساب معاملات خاصة لربحية
بعض إستثمارات التجارة الخارجية كذلك ربحية النقد الأجنبي التي تحصل بالنسبة للوحدة
الاستثمارية الواحدة وذلك بالنسبة لعدد كبير من السلع واستخدمت في ذلك سبلا فنية متقدمة
وطرقاً إحصائية . أما في ألمانيا الديمقراطية فقد تخلفت كثيراً في هذا المضمار وحتى معدل
رأس المال للإنتاج الذي أشرنا إليه في موضع آخر واحتسب لعدد محدود من السلع
التصديرية فلم تكن توضع موضع إعتبار . على أن إفتقار هذا النوع من المعادلات
أو المعاملات الوظيفية لا يعني أن إعتبارات التجارة الخارجية قد أهملت تماماً في قرارات
الاستثمار ، ففي المجر مثلاً إشتراك مثل لجهاز التجارة الخارجية في كل الاجتماعات المشتركة
للمجلس الاستثمار كما وأن في ألمانيا الديمقراطية أبقت على أربع صلات بين جهاز
التجارة والاستثمار .

(أ) كانت مؤسسة التخطيط الحكومية مسئولة بصفة نهائية عن التخطيط طويل
الأجل في قطاعي التجارة الخارجية والاستثمار . ويعتقد أن قدرأ كافياً من الصلات غير

الرسمية قد تم بين الأجهزة المختلفة للتخطيط فى قطاعى الانتاج والتجارة . وكما ذكرنا من قبل لم يعتمد على الاعتبارات الخاصة بالتجارة الخارجية فى التخطيط طويل الأجل الذى كانت تعده لجنة التخطيط الحكومية .

(ب) وجهت الدعوة فى بعض الأحيان لمؤسسات التجارة بأن تحول إلى وزارات الإنتاج ما ترى اقتراحه لافتتاح أوجه جديدة للاستثمار . لم ينجح هذا التصرف تماما فى البداية ، ولكن بدأ فى وضع هذه التوصيات على نطاق واسع فيما بعد سنة ١٩٥٨ . كما أصبح فى مقدور مؤسسات الإنتاج الحصول على تسهيلات ائتمانية بفرض الاستثمار من بنود الدولة بقدر أكبر من التيسير وبمجرد الحصول على خطاب توصية من وزارة التجارة الخارجية .

(ج) أخضعت وزارة التجارة الخارجية منذ ١٩٥٧ أو ١٩٥٨ قدر محدد من الأرصدة الخاصة بالأغراض الاستثمارية تحت رقابتها المباشرة .

(د) كان المرحوم Heinrich Rau وزير التجارة الخارجية فى ألمانيا الديمقراطية منذ ١٩٥٥ إلى ١٩٦١ أحد-الرسميين الاقتصاديين القلائل الذين يحظون باحترام بالغ فى بلدهم . وقد عبر كثير من المسئولين الألمان أن نفوذه المباشر وفضله على مجلس وزراء ألمانيا الديمقراطية قد تدخل فى القرارات الخاصة بالاستثمار وأنه بالتعاون مع مدير الـ (VVB) قد نجح فى تكوين تضايف لا يقهر للحصول على اعتمادات الاستثمار .

من المحقق أن هذه الطرق غير الرسمية تفضل عدم وجود شيئا على الإطلاق ، وأنها أضفت شيئا من المرونة على النظام . ومع ذلك فلا أحد ينكر أن افتقار نظام كامل لمعاملات التجاره الربحية للاستثمار لا تسبب فى ضياع أكثر من فرصة للاستثمار الناجح خاصة من حيث إمكانيات التصدير .

(٩) الخلاصة

للاؤسس الرسمية في عملية إتخاذ قرارات قطاع التجارة الخارجية أكثر من نقطة ضعف واحدة . فقد كانت بدائية تماما ولم تكن تؤدي — نظراً للأسباب النظرية التي تعرضنا لها بالتفصيل خلال هذا الباب — إلى الهيكل السلي الأمثل للتجارة الخارجية . ومع ذلك فقد كانت بعض هذه المعايير أو الأسس أو المبادئ — كمسألة الوفرة النسبية لعناصر الإنتاج — تشجع على قيام نوع من التجارة أثبت تحليلنا الأخير أنه غير مفيد . أضف إلى هذا أن تعدد أنواع المعاملات التي كانت تستخدم صاحبة مشكلة فريدة هي مشكلة التنسيق بين أوجه التصرف للتعددة التي كان ينتهي إليها كل مبدأ . ولقد لاحظ رئيس البرنامج الألماني لحساب معاملات أنه « يجب التركيز على بعض المعاملات الهامة وتحليلها بدلا من احتساب عدد كبير منها يؤدي في الأجل الطويل إلى التداخل والاضطراب وتخني وراءه العوامل الضرورية لمسألة « ربحية التجارة » . ومع ذلك لم تواجه مشكلة التنسيق بين الأسس المختلفة لعملية إتخاذ القرارات أو تقناول بالدراسة . هذا وقد أدت جهود التخصص الإنتاجي وتوجيه التجارة الخارجية بأكثر من جهاز إتخاذ قرارات واحدة إلى ظهور أشكال متعارضة من الحوافز المادية ، وأسس إتخاذ القرارات في هذين النطاقين واضطرابهما بدرجة أكبر . وأخيرا لم يكن هناك تفهم حقيقي للمبادئ النظرية التي تعكس فائدة التجارة خصوصا في الأجل الطويل وكل ما كان هناك نوعا منخفض المستوى من المداولات ظهر في الصحافة الاقتصادية الألمانية لم ينجح في إظهار الإمكانيات الحقيقية غير المطروقة في ميدان التجارة الخارجية .

أدت هذه العوامل إلى ظهور نوع من « عدم التوفيق » في السياسة التي وضعت للتجارة الخارجية في ألمانيا الديمقراطية . فقد اعترف كبار المسئولين الألمان بالحاجة إلى رفع حجم الصادرات الألمانية وإلى هيكل سلع أكثر ربحية للتجارة . وعلى

سبيل الايضاح اهتم خلال برنامج السنوات السبع (٥٩ - ١٩٦٥) بدرجة نسبية بالانتاج الصناعى عن التجارة الخارجية ولم يطرأ ثمة تغير على الهيكل السلى للتجارة. ومن قبيل ما آخذ من قرارات خاصة بالتجارة الخارجية القرار الخاص بالابقاء على عدد الموظفين العاملين فى هذا القطاع دون تغيير طوال فترة الخطة بينما رسمت خطوط زيادة فى موظفي قطاعات أخرى عدت قطاعات ذات أولوية priority sectors .

وقد عبر المؤلف عن وجهة نظره فى أن ذلك التناقض الواضح بين معاملة قطاع التجارة الخارجية والقطاعات الصناعية الأخرى وإهمال ذلك والعناية بتلك يعود إلى فشل القائمين بالتجارة الخارجية فى إظهار الامكانيات الحقيقية للتجارة الخارجية الألمانية بوضوح أمام القادة الواضعين لخطوط السياسة العامة . فقد فشلوا فى إظهار إمكانية حدوث تطور اقتصادى أسرع فى الاقتصاد الالمانى وذلك بحضنه من الضيوف الخبراء فى التجارة الخارجية سوف تساعد على دفع حركة التصدير الالمانى وكيف أن مثل هذه الخطوة تفضل افتتاح منجم للفحم الصلب (مرتفع التكلفة) أو توسيع مصانع سيارات Wartburg (فى الوقت الذى تضع دول الكتلة كلها تقريباً خططا مماثلة للتوزيع فى إنتاج السيارات). وفى قول آخر لم يحوزوا المعرفة الكافية بظروف الاسواق الأجنبية وربط هذه بتكاليف الإنتاج المحلية ، كما لم يطبقوا أسسا سليمة لما لديهم من معلومات فى هذا الشأن .

وهكذا كانت النتيجة إهمال نسبي للتجارة الخارجية واتجاه تنمية اكتفائى ذاتى .

الباب الخامس

طريقة وضع الأسعار

يبدو أن طريقة تحديد أسعار التجارة الخارجية بين دول أوروبا الشيوعية ما هي إلا خليط من الدعاية والعقيدة والقوى الاقتصادية والخداع الذاتي . وسوف يحاول المؤلف ، في هذا الباب ، أن يعزل بعض هذه العناصر الاقتصادية ليقوم بتحليل العناصر الأخرى .

وقد كان هيكل الأسعار في الأسواق الغربية هو الأساس الرسمي لتحديد أسعار التجارة الخارجية بين دول الكتلة ، منذ السنوات التالية للحرب مباشرة . وبالرغم من ذلك ، فقد ذكرت المصادر المتضاربة في الكتلة أن مقاييساً أخرى كانت قد استحدثت في تحديد أسعار التجارة الخارجية بين دولها ، إلا أنه يستحيل الوصول إلى نتائج قاطعة من خلال الآراء والمناقشات التي تدور في داخل الكتلة عن هذا الموضوع ، ويبدو من الطريقة التي تتم بها المفاوضات السرية أن أسعار التجارة الخارجية تتحدد عن طريق المساومات الحامية بين الأطراف المعنية . وقد قام المؤلف بإجراء دراسة تحليلية احصائية واسعة عن أسعار التجارة الخارجية بين دول الكتلة خلص منها إلى وجود ارتباط بين أسعار التجارة الخارجية لدول الكتلة وأسعار الأسواق الغربية ، إلا أنه يمكن إرجاع بعض الانحرافات Deviations عن هذه القاعدة إلى القوى الاقتصادية التقليدية . وقد بذل المؤلف اهتماماً خاصاً في الدراسة التحليلية المذكورة ، إلى العوامل الاقتصادية التي كانت تكن وراء مزاوله الاتحاد السوفيتي لسياسة التمييز في الأسعار . وتبين الدراسة الاحصائية سالفة الذكر أيضاً ، بعض أوجه الاختلاف بين مقاييس التسعير التي اقترحتها الاقتصاديون النظريون في الكتلة ونظام التسعير الذي يزاوِل فعلاً .

١ - أسعار التجارة الخارجية بين دول الكتلة - A Bloc view

على الرغم من أن فكرة البروليتاريا الدولية - Proletarian Internationalism هي الأساس المبادئ لحل كل الخلافات والمتناقضات بين دول الكتلة، فإنه قد يبدو مستحيلا الوصول إلى توصيات معينة لتسوية الخلافات الناتجة من هذه الفكرة، وخاصة في موضوع ذي حساسية سياسية كـ موضوع أسعار التجارة الخارجية^(١). وقد كانت اتفاقات التجارة الثنائية بين دول الكتلة تتضمن تحديد مقاييس رسمية للتسعير تعمل على تسهيل مهمة التفاوضين وإرشادهم عند الاتفاق على أسعار التجارة بين الأطراف المختلفة. بيد أنه قد استخدمت أيضاً مقاييس أخرى غير رسمية للتسعير فضلا عن استخدام المقاييس الرسمية المعدلة في تحديد أسعار التجارة الخارجية بين دول الكتلة. وتبدو آراء الاقتصاديين في الكتلة محيرة بل ومربكة بالنسبة لهذه المشكلة. وذلك لتعذر التفرقة بين المقاييس السعرية، الرسمية وغير الرسمية، ونظام التسعير الذي يزاوِل فعلا.

هذا وقد استخدمت أربعة مقاييس تسعيرية رسمية مختلفة للتجارة بين دول الكتلة في الاتفاقات الثنائية التي عقدت في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية^(٢).

(أ) الفترة الأولى من عام ١٩٤٦ إلى عام ١٩٥٠

كانت الاتفاقات التجارية بين دول الكتلة، خلال هذه الفترة، تنص على أن تحدد أسعار التجارة على أساس «متوسط الاسعار العالمية عند التوقيع على العقود»
"Average World Market price At The Signing of the Contract"

(١) المزيد من الايضاح عن هذه الفكرة يراجم كتاب أكاديمية العلوم السوفيتية.

Politische Okonomie Lehrbueh (First ed. East Berlin: Dietz Verlag 1955).

(٢) جمت المادة الخاصة بهذا الموضوع من المقالات التالية - Josef Marvart

Czechoslovak Economic Papes p.p. 85-111 : نشرت في مجلة

غير أن هذه الاتفاقات لم تبين لنا كيف كانت تتحدد مثل هذه الأسعار^(١) .

(ب) الفترة الثانية من عام ١٩٥١ إلى عام ١٩٦٠

كانت الاتفاقات والعقود التجارية بين دول الكتلة ، خلال هذه الفترة ، تنص على استخدام « متوسط الأسعار العالمية في عام ١٩٥٠ » كأساس في تحديد الأسعار ، لذلك أطلق على هذه الفترة « فترة الأسعار الثابتة — *Prices - stop et fixe* » وقد اتبعت دول الكتلة هذا النظام بغرض « تجنب آثار الاضطرابات وانتقليات في الأسعار الذي أحدثته الحرب الكورية . وفي نهاية هذه الفترة أى في عام ١٩٥٣ كانت الأسعار العالمية قد ارتفعت كثيراً وابتعدت عن خط هذه الأسعار الثابتة مما أدى إلى شعور بعض دول الكتلة بالفن من تطبيق هذا النظام .

(ج) الفترة الثالثة من عام ١٩٥٤ إلى عام ١٩٥٧ :

اختلف مقياس التسعير الرسمى ، خلال هذه الفترة ، طبقاً للعقود المختلفة ، وقد استخدم ما يسمى « بالأسعار الموزنة — *Adjusted Prices* » . فقد تمت بعض الاتفاقات على أن الترتيبات قد اتخذت لتعديل أسعار عام ١٩٥٠ الثابتة « بطريقة لم تذكر ولتلاشى الفروق بين هذه الأسعار والأسعار الجارية . كما نصت اتفاقات أخرى على تحديد الاسعار طبقاً « لمتوسط أسعار الأسواق العالمية في السنة السابقة بالأسواق الرئيسية للسلع موضوع التعاقد »^(٢) .

(د) الفترة الرابعة من عام ١٩٥٨ إلى عام ١٩٦١ :

قد يبدو من المسير تماماً تحديد مقياس التسعير الرسمى الذى كان يستخدم خلال

(١) يوجد في كتاب E - Spalder صفحات (٤٥٥ — ٤٥٧) نموذج لعقود التجارة الخارجية خلال تلك الفترة .

(٢) أكد هذه الأسعار المعدلة « الموزنة » الاقتصادى البولندى Polacek في مقاله السابق الإشارة إليها .

هذه الفترة فقد اتخذ مجلس المعونة الاقتصادية للتبادلة في دورته التاسعة (يونيو ١٩٥٨) توصية باتخاذ «متوسط الأسعار العالمية في عام ١٩٥٧» كأساس لتحديد الأسعار بين دول الكتلة. ^(١)، ^(٢) وقد ذكر كثير من المؤلفين الرسميين في ألمانيا الديمقراطية المؤلف بأنه كان من المفروض أن تحدد أسعار المواد الأولية على أساس الأسعار العالمية وإنما لفترة أطول من سنة، ويبدو أن كثيرا من العاملين في مؤسسات التجارة الخارجية بألمانيا الديمقراطية من ناحية أخرى. كانوا على غير علم ودراية بتوصيات مجلس المعونة الاقتصادية للتبادلة في هذا الشأن فقد ذكروا المؤلف بأن أسعار التبادل التجاري بين دول الكتلة في عام ١٩٦٠ كانت قد حددت على أساس الأسعار في الأسواق العالمية لعام ١٩٥٩.

وقد تضاربت الآراء أيضاً بالنسبة للمقاييس التسعيرية غير الرسمية. وقد ذكر الاقتصادي السوفيتي Y. Zolotarev في إحدى كتاباته في عام ١٩٥٧ ما يلي «تحدد أسعار التجارة الخارجية بين الاتحاد السوفيتي والدول الاشتراكية وبين الدول الاشتراكية وبعضها البعض على أساس الأسعار العالمية في الأسواق الرئيسية للسلعة خلال فترة زمنية معينة يتفق عليها بين مؤسسات التجارة الخارجية المعنية... تلك الأسعار التي على أساسها يصدر الاتحاد السوفيتي والديمقراطيات الشعبية السلع المختلفة كل للآخر... فهي أسعار مستقرة وثابتة، وما هي إلا أسعار الأسواق العالمية والرأسمالية معدلة باستبعاد التغيرات السعريّة المؤقتة المرتبطة بعوامل المضاربة ودسائس الاحتكارات الرأسمالية. والدورات الاقتصادية التضخمية الحربية وما إلى ذلك... فالعلاقات

(١) أنظر مقالة Franz Heiduschat في مجلة D. Aussenpolitik العدد ١١ عام ١٩٥٨
 من ١٠٨٥ — ١٠٩٢، ومن ناحية أخرى ذكر جوميلكا أن الأسعار كانت تعتمد على أساس الأسعار العالمية لعام ١٩٥٨ (أنظر East Europe XI. 9/1692 كما ذكر Günther Kohluey «أنه في عام ١٩٦٢ كان الأساس السعري عن عام ١٩٥٧ غير ذي موضوع Socialistische Planwirtschaft 849/ 1962.

(٢) أنظر الملحق دأء لقد سعري بين الاتحاد السوفيتي وألمانيا الديمقراطية في عام ٥٨.

الاقتصاديه ليست ذات طابع عرضي مؤقت ولكنها تقوم على أسس من التعاون الاقتصادي التوسعي المخطط^(١) .

وفي عام ١٩٥٧ نفسه ، أصدرت وزارة التجارة البولنديه بياناً جاء فيه . . . « يقوم الاتفاق بين بولندا والاتحاد السوفيتي هذا العام على أساس الاسعار العالمية الجارية لأول مرة . وقد حددت الاسعار لمدة عام مع التحفظ بأنه في حالة حدوث تقلبات يمتد بها في الاسعار العالمية يجوز لأي من الطرفين اخطار الطرف الآخر بإيقاف العمل بالاسعار المحددة »^(٢) .

ومن ناحية أخرى فقد قال Vaeshna Trogviga الاقتصادي البلغاري ، بأنه على الرغم من استخدام الأسعار العالمية كأساس لتحديد أسعار البيع والشراء بين دول الكتلة منذ عام ١٩٥٦ ، إلا أن هذه الأسعار كانت معدلة طبقاً لمستوى تكاليف الإنتاج في الدولة البائئة أو طبقاً لإمكانيات الدولة المشترية^(٣) .

ويذكر المؤلف أن أحد المسئولين في حكومة ألمانيا الديمقراطية قد أوضح له . . « وفي حالات استثنائية خاصة ، يمكن للأطراف المتعاقدة الاتفاق على تحديد أسعار مخففة على زيادة الإنتاج بالنسبة للسلع التي لها معنى خاص للنظام الاشتراكي في مجموعة » .

ومن ناحية أخرى ، كتب اقتصادي مرموق في ألمانيا الديمقراطية « Kohlmei » ما يلي ، « في فترة ما ، كان هناك ميل كبير نحو اختيار « الأسعار الداخلية » Domestic في الاتحاد السوفيتي كأساس لتحديد الأسعار في سوق مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة^(٤) » .

(١) أنظر كتاب Communist Economic Strategy, The Role of East Central Europe
1959 — by J. Wozelaki .

(٢) راجع المرجع لم ياتي ص ٦٢ .

(٣) أنظر تقرير اللجنة الاقتصادية لاوروبا EEC , Economic Survey of Europe in 1957

(٤) أنظر كتاب Kohlmei المرجع السابق ص ٢٦٧ .

ويقول المؤلف أخيراً ، أن موظفاً كبيراً سابقاً بحكومة ألمانيا الديمقراطية Fritz Schenk ذكر له ما يلي ، « تحدد أسعار السلع التي ليس لها أسعار عالمية حقيقية (مثل الآلات المعقدة والسفن والاورانيوم) على أساس تكاليف الإنتاج المحلية مضافاً إليها نسبة معينة من الربح ، على أن يقوم ذلك بالروبلات طبقاً لسعر الصرف الرسمي » . ولا شك أن كل البيانات والتصرّيات سالفة الذكر تدل على أن مقاييس التسعير غير الرسمي كانت أكثر أهمية من مقاييس التسعير الرسمي .

هذا ونجد خلافات غريبة في مؤلفات التجارة الخارجية بدول مجلس التعاون الاقتصادية المتبادلة ، فمثلاً تتعارض الآراء في موضوع كموضوع تماثل أسعار التجارة الخارجية للسلع المعينة بين مختلف دول المجلس . فيذكر معظم المؤلفين السوفيت أن أسعار التبادل بين دول المجلس لنفس السلعة متماثلة تقريباً — « ينقسم هيكل الأسعار في التجارة المتبادلة بين دول المعسكر الديمقراطي بطابع وحدة الأسعار . وهذا يعني أن كل بلد يحدد نفس الأسعار للسلعة الواحدة بغض النظر عن أي بلد من بلاد المعسكر الديمقراطي تصدر إليها السلعة . ولا تحدث اختلافات في الأسعار إلا كنتيجة إضافة تكاليف النقل فقط ^(١) » .

ومن جهة أخرى ، فقد اختلف Kohlmei مع الرأي السابق ، وغيره من اقتصاديي ألمانيا الديمقراطية يرون أن الوضع يختلف تماماً عما يراه الاقتصاديون السوفيت . فمثلاً كتب Kohlmei في كتابه الحائز على جائزة الدولة في عام ١٩٥٤ (تشابه جائزة ستالين في الاتحاد السوفيتي) ما يلي — « لم توجد بعد أسعار مختلف السلع الانفاقات التجارية في السوق العالمية الديمقراطية ^(٢) » . ويقول المؤلف أن الاقتصاديين بألمانيا الديمقراطية ذكروا له أن توحيد أسعار التجارة الخارجية كان مشكلة طويلة الأمد لن تحل قبل

(٢) مراجع كتاب Dudinski Festigung und Entwicklung des demokratischen Weltmarkts. , 1953.

(٣) انظر كتاب Kohlmei المرجع السابق ص ١٦٦

عام ١٩٦٥ ، ولقد كانت أهم للشاكل قصيرة الأجل التي عملت الدول على حلها هي مشكلة تطوير الأسعار التي كانت قائمة في التجارة بين دول الكتلة ومحاولة تجنب الانحرافات السعرية الكبيرة .

هذا ويجب أن يكون واضحاً ، أنه لا يمكن إستخلاص رأى قاطع عن أسعار التجارة المطبقة فعلا في داخل الكتلة ، من الاستعراض المختصر السابق للمقاييس المختلفة للموضوعة لأسعار التجارة الخارجية بين دول الكتلة . ومع ذلك فن حسن الحظ أن تتوفر بيانات مباشرة عن هذا الموضوع .

طريقة تحديد أسعار التجارة الخارجية

بين دول الكتلة

يتميز تحديد أسعار التجارة الخارجية بين دول الكتلة بطابعين هامين يختلفان عن للمول به في الغرب .

أولا : تحدد أسعار السلع المختلفة على ثلاث مستويات مختلفة من الإنفاقات ففي الاتفاقات الثنائية طويلة الأجل يحدد متوسط سعر الوحدة بالنسبة لعدد قليل من السلع الرئيسية الهامة — key Positions (بعض المواد الأولية الرئيسية) يسرى لمدة تتراوح بين ثلاث وسبع سنوات تالية . وأحيانا يتفق على تحديد متوسط « مؤقت » Temporary سعر الوحدة من بعض السلع ليسرى خلال السنوات الأخيرة من الإتفاق . أما في الاتفاقات الحكومية الثنائية الخاصة بتحديد الحصص الإجمالية السنوية فيتم الاتفاق على تحديد أسعار باقي السلع الهامة على أن تسرى هذه الأسعار لمدة سنتين أو ثلاث تالية . أما بالنسبة للسلع الأقل أهمية ولأنواع كثيرة من الآلات فتحدد أسعارها أما عن طريق الاتفاق بين مؤسسات التجارة الخارجية المختلفة في كلا البلدين أو تحدد عن طريق إتفاقات حكومية تعقد فيما بعد .

نانياً : يلاحظ مرور فترة قد تصل إلى عدة شهور بين الاتفاقات الخاصة بكمية السلع المتبادلة وبين الاتفاقات الخاصة بالأسعار .^(١) وقد سبق أن بينا في الأبواب السابقة كيف كان يحدث ذلك من الناحية التطبيقية عندما تجتمع مؤسسات التجارة الخارجية في بلاد الكتلة المختلفة قبل عقد المفاوضات الحكومية الخاصة باتفاقات الحصص الإجمالية ، ثم تعقد هذه المؤسسات بعض الصفقات بشروط واقعية . ومن المعروف أن الإتفاقات السنوية الاجمالية تهتم بدرجة متزايدة بالمشاكل العمرية أكثر من إهتمامها بالمشاكل السكمية .

ومن ناحية أخرى ، هناك أوجه تشابه بين نظم التجارة الرأسمالية وبين الاتفاقات التي تتم بين دول الكتلة ، إذا ما قنعنا بالاعترافات التي ذكرت أثناء المحاكيتين الاستمراريين للعروفتين — الأولى التي أجريت في صوفيا خلال شهر ديسمبر ١٩٤٩ ضد T. Kostoff سكرتير اللجنة المركزية للحزب الشيوعي البلغاري ونائب رئيس الوزراء . والثانية التي أجريت في براغ خلال شهر نوفمبر سنة ١٩٥٢ ضد R. Slansky الذي كان يشغل منصباً هاماً مماثلة في تشيكوسلوفاكيا . وعلى الرغم من أن مثل هذه الأدلة والاعترافات يجب أن تؤخذ بشيء من الحذر ، إلا أنها تؤكد ، بأدلى به بعض الموظفين الرسميين في الكتلة الذين تمكنوا من الهرب إلى الغرب .

ويبدو أن الأسعار لم تكن تحدد بطريقة موضوعية objectively Set ولكنها كانت تحدد عن طريق المساومة بين الأطراف المختلفة داخل الكتلة . ويؤكد هذه الحقيقة للمثال التالي ، فقد أورد للمستشار التجاري البلغاري في موسكو في تقرير له مايلي « كان لدى الاتحاد السوفيتي رغبة ملحة في شراء الطباقي البلغاري . ولما كنا على علم بذلك ، فقد قررنا أن تعرض عليهم كمية أصغر « مما توقعوه » وبهذه الوسيلة تسببنا في وضع الصعاب والعراقل بقدر ما نستطيع ، للحيلولة دون عقد الاتفاق . وقد كانت المشكلة الأخرى . .

(١) أول من لاحظ هذه الظاهرة M. Dewar في كتابها Sowieł Trade with Eastern Europe 1951- صفحة ٨ ويبدو أن هذه الظاهرة لازالت قائمة حتى الآن .

هى مشكلة الأسعار . وكنا قد قررنا طلب أسعار غاية فى الارتفاع ثمنا للطباق ولب الخشب ، ومن ناحية أخرى عرضنا ثمناً منخفضاً للسلع السوفيتية . . . وفى ظل هذه الظروف فقد تعثرت المباحثات وكان تقدمها فى غاية البطء والصعوبة . وقد كان ممثلى الوفد السوفيتى يدهشون من أسباب مطالبة الوفد البلغارى بمثل هذه الأسعار المرتفعة ثمناً لسلعهم ، فى حين أنهم يعرضون أسعاراً منخفضة ثمناً للسلع السوفيتية ، لاسيما وأن كلامنا الأسعار المعروضة والمطلوبة لا توجد أصلاً فى الاسواق العالمية .^(١) كما إعترف كذلك نائب وزير التجارة الخارجية التشيكية بما يلى — كانت مؤسسات التجارة الخارجية التشيكية تطالب بأسعار مرتفعة عن الأسعار العالمية من الاتحاد السوفيتى ، وذلك بدءاً على تعليمات منى شخصياً . فقد طلبت هذه المؤسسات بأسعار تعلو بنسبة ٣٠ ٪ عن الأسعار التى كنا نحصل عليها من تصدير الآلات والمولدات والمحركات الكهربائية وأنايب البترول إلى الدول الرأسمالية وذلك بموافقتى وطبقاً لأوامرى .^(٢) كما صرح نائب وزير آخر للتجارة التشيكية بما يلى — أنتى أعلم أن هذا العمل الطفيلى (أى عرض السلع بأسعار مرتفعة للغاية) يظهر بشكل ملحوظ بصفة خاصة فى قطاع آلات البناء والتشييد والتى تعتبر من الحلقات الهامة التى تربط بين تشيكوسلوفاكيا ودول معسكر « مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة الديمقراطى . فعلى سبيل المثال طلبت شركة Kovo التشيكية من الاتحاد السوفيتى أسعاراً للمحركات الكهربائية ترتفع بنسبة ٤٠٠ ٪ عن الأسعار التى تعرض بها نفس السلعة للدول الرأسمالية .^(٣)

وقد تضمنت المفاوضات التجارية بين دول المجلس على صعب أكبر من مجرد المساومات السعريّة ، إذ يبدو وأن عدم توفر بعض البيانات وندرّة المعلومات السوقية كانت أحياناً

• Traitchas Kostloff

Scinp Oruppe P. • L. Neberyohi

(١) أنظر كتاب

(٢) أنظر تقرير وزارة العدل التشيكية عن القضية صفحة ٣٩٤ .

(٣) أنظر المرجع السابق الخامس بوزارة العدل التشيكية صفحة ٤٣٠ .

مصدراً لبعض القوة في المفاوضات. وفي هذا يقرر Kostoff ما يلي رغم أنني لم أكن رئيساً للدولة. إلا أنني كنت أقوم بهذا الدور فعلاً ، فكنت أترك لنفسي عنان الهور وأنصرف بدون تفكير . وكثيراً ما تركت مشاعري القومية وعدائي للاتحاد السوفيتي تبين تحت الأضواء. وكانت أعمالي ومشاعري هذه تدعوني إلى إستخدام القوانين البلغارية لحماية أسرار الدولة بإصدار التعليمات التي تحرم للمثاين السوفيت من الحصول على أية بيانات أو معلومات تلمزمهم في تنمية وتدعيم التعاون الإقتصادي بين الاتحاد السوفيتي وبلغاريا . كذلك قت بتوجيه المسئولين بوزارة التجارة الخارجية بجعل أسعار التبادل التجاري التي يتم على أساسها التعامل مع الدول الرأسمالية سراً يجب عدم الإدلاء به للمثاين التجاريين السوفيت . وبهذه الطريقة حاولت أن أعيد ... نفس الأساليب التي استخدمتها تيتوف في يوغوسلافيا ليفصلها ويباعد بينها وبين الاتحاد السوفيتي ولديموقراطيات الشعبية^(١) » وكذلك اعترف المستشار التجاري البلغاري في موسكو وقبل صدور الحكم عليه بإفشاء أسرار الدولة المتعلقة بالاتحاد السوفيتي فقرر مايلي زارني المستشار التجاري اليوغوسلافي Ziberna ، بعد انتهاء البحوث الخاصة بعقد إتفاق تجاري بين بلغاريا والاتحاد السوفيتي مباشرة . وطلب مني إعطاؤه بيانات تفصيلية عن أنواع السلع المستوردة والمستوردة الواردة بالاتفاق كما طلب أيضاً معلومات عن أسعار السلع ومواصفاتها وقيمتها . وقد قدمت إليه كافة البيانات التي طلبها .^(٢)

وأخيراً كانت المفاوضات بين دول الكتلة تتعثر بسبب التعقيدات « Tie - In » والحيل التجارية التي كانت تزاوئها بعض الدول ، وفي ذلك يقول أحد نواب وزارة التجارة الخارجية التشيكية ما يلي — « وعلاوة على ذلك ، فقد قت أيضاً بتخريب العلاقات ... مع الديموقراطيات الشعبية عن طريق وضع نظام بتكوين أربعة أقسام

(١) أنظر كتاب Neqenzahl السابق صفحة ١٤٠ .

(٢) أنظر المرجع السابق صفحة ٢١٣

رئيسية في قوائم سلع الصادرات والواردات التشيكية ، واشترطت على ضرورة توازن كل قسم على حدة من الأقسام الأربعة ... وقد أرغمت الاتحاد السوفيتي في عام ١٩٤٧ على أن يقبل استيراد الكثير من السلع المتنوعة من تشيكوسلوفاكيا تتضمن سلعاً لم يكن الاتحاد السوفيتي لديه أدنى رغبة في استيرادها ، وبهذه الحيلة احتفظت بالسلع ذات القيمة لتصديرها إلى الدول الرأسمالية . » ^(١) مثل هذه النظم والتعقيدات « Tie - In » لا زالت تستخدم حتى الآن بين دول الكتلة .

نظراً لطبيعة هذه المحاكمات الاستعراضية فلم تظهر إطلاقاً الطريقة السوفيتية في المساومات التجارية تحت الأضواء ، وعلى كل حال ، فقد توفرت بعض البيانات من مصادر أخرى غير هذه المحاكمات . ويقول المؤلف أن مصلداً كبيراً متمرداً في حكومة ألمانيا الديمقراطية قد ذكر له أن الاتحاد السوفيتي كان على علم بكل الإتفاقات السرية الهامة التي كانت تعقدتها ألمانيا الديمقراطية مع بلاد الكتلة الأخرى حيث كانت هذه الإتفاقات تكتب عادة بالألمانية والروسية ، وترسل منها صورة إلى وزارة التجارة الخارجية الألمانية ، كما ترسل صورة أخرى إلى السفارة السوفيتية . ^(٢) وقد كان هذا النظام متبعاً حتى عام ١٩٥٦ ويحتمل أن يكون متبعاً حتى الآن .

وقد تلخص الزعيم البولندي جومولكا العلاقات الاقتصادية الخارجية بين دول الكتلة في نوفمبر ١٩٥٦ على النحو التالي — « يجب أن تعمل العلاقات المتبادلة بين الأحزاب والحكومات المختلفة في المعسكر الإشتراكي على تلافى حدوث أية تعقيدات . هذه إحدى السمات الرئيسية للإشتراكية . ويجب أن تشكل هذه العلاقات طبقاً لمبدأ التضامن الدولي للطبقات العاملة ، كما يجب أن تقوم على أسس من الثقة المتبادلة والمساواة

(١) كتاب وزارة العدل التشيكية المرجع السابق صفحة ٢٩٥

(٢) مقابلة مع Fritz echenk

في الحقوق ومنع المساعدات لبعضهم البعض ، وتبادل النقد الأخرى إذا ما دعت الضرورة إليه؛ كما يجب أن تقوم أيضاً على أساس الحلول الرشيدة في كل الأمور المتعارضة والتي تنبثق من الروح الاشتراكية وروح الصداقة القائمة بين هذه الدول . وفي حدود هذا الإطار من العلاقات يجب أن تتمتع كل دولة بالاستقلال الكامل ، هذا هو ما يجب أن تحترم كل دولة حق الأخرى في أن يكون لها حكومة ذات سيادة متمتعة بالاستقلال الكامل . هذا هو ما يجب أن يكون عليه الحال — ويجب أن أقول أيضاً — أننا قد بدأنا فعلاً في تحقيق ذلك . وللأسف لم تكن العلاقات بيننا وبين جارتنا الصديقة العظيمة للاتحاد السوفيتي في الماضي دائماً كذلك . وقد سبق لستالين ، باعتباره زعيماً للحزب وللاتحاد السوفيتي ، أن اعترف بكل المبادئ المذكورة لتتسم بها العلاقات بين دول المعسكر الاشتراكي . وستالين لم يعترف بهذه المبادئ بحسب بل هو الذي أعلنها بنفسه غير أن هذه المبادئ لا يمكن بأي حال أن تتلائم مع ذلك الإطار الذي يؤدي إلى عبادة الفرد (١) .

تدل هذه البيانات والتصريحات سالفة الذكر على أن دول الكتلة لم تنقيد دائماً في مفاوضاتها السعرية الدورية بأحكام التوافق التي ينص عليها مذهب « البروليتريا الدولية » ويبدو أن مساومات حامية كانت قد قامت فعلاً بين الدول الاشتراكية وتصرفت فيها الأطراف المعنية بطريقة رأسمالية مجسمة (Stereotype) حيث استغلّت تجاربها السياسية والاقتصادية للحصول على مركز « تساوي » قوى . وعلى الرغم من أنه يمكن ذكر الكثير عن تلك المفاوضات السعرية ، إلا أن المؤلف يعتقد أنه من الأفيء أن تتجه نحو تحليل احصاءات الاسعار الفعلية التي كانت مائدة فعلاً .

(١) أنظر كتاب ، « National Communism and Popular Revolt in Eastern Europe »
by Zbigniew K. ، صفحة ٢٣٧ .

كذلك كتاب « The Soviet Bloc Unity and Conflict 1961, by Zbigniew K. Brzezinski

٣ - تحليل تجريبي لأسعار التجارة الخارجية

بين دول الكتلة

يركز التحليل التالي في ثلاث مواضيع رئيسية - الموضوع الأول عن العلاقة بين أسعار التبادل التجاري بين دول الكتلة وأسعار التبادل التجاري بين الدول الغربية . أما الموضوع الثاني فيبحث في العلاقة بين الأسعار التي تحصل عليها كل دولة من دول الكتلة في تجارتها مع باقي دول الكتلة ، وما إذا كان من الممكن تفسير هذه الأسعار باعتبارها نتيجة لتفاعلات القوى الاقتصادية . وبمعنى أكثر دقة ، هل يوجد تمييز في الأسعار بين دول الكتلة ؟ وإذا ثبت وجود تمييز في الأسعار فهل يمكن ارجاعه للاعتبارات الخاصة بالمقدرة على المساومة ؟ أما الموضوع الثالث والأخير فيبحث فيما إذا كانت هناك ظواهر « رأسمالية » أخرى تنشأ عند تسعير التجارة بين دول الكتلة .

(أ) مستويات وتحركات الأسعار :

على الرغم من أنه كان من المفروض أن تكون أسعار التجارة الخارجية في الغرب هي الأساس الرسمي لتحديد أسعار التجارة بين دول الكتلة ، إلا أنه من الهمية بمكان أن نعرف ما إذا كانت هذه هي الحقيقة أم لا . وتشتمل مقارنة أسعار التبادل التجاري بين دول الكتلة وأسعار التجارة الخارجية في الغرب على عدة مشاكل إحصائية معقدة . فأولاً قد يبدو من العسير جداً استخدام البيانات الخاصة بمتوسط أسعار الوحدة للسلع المختلفة في كل من دول الكتلة والدول الغربية حيث تختلف أنظمة تسجيل وتصنيف السلع تماماً ومن ثم تصبح المقارنة مضللة ومدعاة للشك . وثانياً أنه من العسير جداً الحصول على عينات كافية ومناسبة من أسعار التبادل التجاري بين دول الكتلة .

هذا وقد نشرت أربع دول من دول الكتلة بيانات إحصائية عن متوسط أسعار

الوحدة لكل سلعة في التجارة بينها وبين الدول الشيوعية وغير الشيوعية ، ويمكن استخدام قانون قياسي معيارى لمقارنة متوسطات الاسعار المذكورة ^(١) .

وذلك لأنه قد احتسبت بعض السلع الصادرات الهامة بنسبة كبيرة في العينة ومن ثم زاد وزنها وأهميتها في تشكيل الرقم القياسي . وقد قام المؤلف باحتساب الأرقام القياسية متضمنة لهذه السلع مرة ، وباستبعادها مرة أخرى . (ومن الجائز أن تكون هذه السلع الهامة هي السلع التي أتفق على تحديد أسعارها في اتفاقات طويلة الأجل) .

وفي الجدول التالي نجد أن الأرقام التي تزيد عن ١٠٠ تدل على أن الدولة قد حصلت على متوسط أسعار لصادراتها المختلفة من الدول غير الشيوعية أعلى من متوسط الاسعار التي حصلت عليها من الدول الشيوعية .

(١) . حيث $س =$ متوسط سعر اوحدة الذي تحصل عليه دول الكتلة من الاسواق الغربية .

$س =$ متوسط سعر الوحدة الذي تحصل عليه دول الكتلة من

سوق الكوميكون أى دول الكتلة الأخرى

$ك =$ كمية السلعة المصدرة لدول (الكوميكون) أى دول

الكتلة الأخرى .

$$\frac{س_ك}{س_ك} = \frac{س_ك}{س_ك}$$

جداول ٥ - ١

أسعار صادرات دول الكتلة التي حصلت عليها من الدول غير الشيوعية
مقارنة بالأسعار التي حصلت عليها من الدول الأخرى بالكتلة
(أي الشيوعية^(١)) .

اسم الدولة	١٩٥٢	١٩٥٣	١٩٥٤	١٩٥٥	١٩٥٦	١٩٥٧	١٩٥٨	١٩٥٩
	%	%	%	%	%	%	%	%
الاتحاد السوفيتي	—	—	—	٨٦	٨٩	٩٥	٨٧	—
بلغاريا (العينة جميعها)	١٦٧	١٣٥	٩٦	٨٧	٨١	—	٧٩	٧٧
بلغاريا (العينة بدون طباق)	١١٧	٨٥	٧٦	٨٤	٧٩	—	٦٨	٦٨
المجر	٨٨	٨١	٨٢	٨٨	٥٩	٨٥	٧٥	—
ولندا (العينة جميعها)	—	—	—	—	—	—	٧٦	—
بولندا (العينة بدون الفحم الحجري)	—	—	—	—	—	—	٨٣	—

ويتضح من هذه البيانات أن أسعار الأسواق الغربية كانت في مجملها أقل من أسعار الكتلة ، ومعنى ذلك أن « الروبل الحسابي للتجارة الخارجية بين دول مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة » كان مقوماً بأكثر من قيمته الحقيقية وقد بلغ معدل الاختلاف في الأسعار هذه حوالى ١٥٪ في عام ١٩٥٥ ، وارتفع بنسبة بسيطة عن هذا المعدل في عام ١٩٥٨ .
وقد كان المفروض أن نحصل على نفس النتيجة السابقة لو اتبعنا نفس الأسلوب

(١) استخدم المؤلف الأرقام التقياسية لأسعار السلع المتماثلة واستبعد تلك التي اعتقد أن اختلافاتها النوعية تثنى بعضها بعضاً ، كما استخدم الأسعار بالنسبة للأسواق الغربية المحيطة بالكتلة لتجنب أثر اختلافات تكاليف النقل على قدر المستطاع (أنظر الملحق الإحصائي «أ» المزيد من التفاصيل) . كما يلاحظ أن كل الأرقام الواردة في هذا البيان قام بحسابها المؤلف .

الإحصائى فى تحليل أسعار الواردات أيضا ، غير أنه لسوء الحظ كانت عينة أسعار الواردات أقل من عينة أسعار الصادرات مما أدى إلى الحصول على نتائج مختلطة . وفى الجدول التالى نجد أن الأرقام التى تزيد عن ١٠٠٪ تدل على أن الدولة تدفع متوسط أسعار لواردها المختلفة للدول غير الشيوعية أعلى من متوسط الأسعار الذى تدفعه للدول الشيوعية .

جدول ٥ - ٢

أسعار سلع الواردات التى دفعها دول الكتلة إلى الدول غير الشيوعية
مقارنة بأسعار الواردات التى دفعها للدول الأخرى بالكتلة (الشيوعية)^(١)

الدولة	١٩٥٢	١٩٥٣	١٩٥٤	١٩٥٥	١٩٥٦	١٩٥٧	١٩٥٨	١٩٥٩
	%	%	%	%	%	%	%	%
الاتحاد السوفيتى	—	—	—	١٠١	١١٥	١٢٢	١٠٨	—
بلغاريا	١٦٠	١١٢	٩٣	١٠٧	١٢٥	—	١١٤	٩٢
المجر (العينة جميعها)	٩٣	١١١	٧٣	١٠٤	١١٧	١٠٧	٩٥	—
المجر (العينة بدون فحم الكوك)	٩٣	٨٥	٦٧	٩٠	—	—	—	—
بولندا	—	—	—	—	—	—	١٠٦	—

فبالنسبة للاتحاد السوفيتى فقد كانت أسعار وارداته التى دفعها للدول الغربية أعلى من أسعار وارداته التى دفعها للدول الكتلة ، ويتضح كذلك من الجدول السابق أن حوالى ٥٠٪ من البيانات الأخرى تسير فى نفس الاتجاه الذى سارت فيه بالنسبة

(١) أنظر الملحق الإحصائى ١٠٤ لمعرفة مصادر البيانات الإحصائية

للانحداد السوفيتى ، أى أن أسعار الواردات التى دفعها دول الكتلة الأخرى إلى الدول غير الشيوعية كانت مرتفعة عن مثيلاتها التى دفعت لدول الكتلة الشيوعية .

ومن الممكن ترجمة هذه البيانات بطريقتين مختلفتين تمام الاختلاف .

١ — كانت الأسعار فى سوق مجلس المعونة الاقتصادية للتبادلة مرتفعة بعض الشيء عن مستوى أسعار التجارة الخارجية فى السوق^(١) الغربى وإنتاجات الأسعار المنخفضة « فى عينة الواردات » من تحيز البيانات الإحصائية الذى يرجع إلى استيراد الكتلة لأنواع من السلع الغربية أكثر جودة من السلع المستوردة من الكتلة^(٢) . كما أنه يحتمل أن تكون الأسعار المنخفضة التى دفعها الاتحاد السوفيتى لى دول الكتلة نتيجة استغلاله لدول الكتلة .

٢ — أو ثمة شيء آخر ألا وهو أن أسعار سوق الكوميكون كانت على نفس المستوى الذى كانت عليه « الأسعار فى السوق العالمية » تقريبا ، وأن مرجع الاختلافات هو أن دول الكتلة كانت تحصل على أسعار أو تدفع أسعارا تختلف عن الأسعار فى السوق العالمية فى تجارتها مع الغرب . ويمكن مثلا افتراض أن دول الكتلة كانت غير متميزة (أى متخلفة) فى الأسواق الغربية (لأسباب مختلفة سوف نناقشها فى الباب التالى) فكانت تحصل على أسعار منخفضة نسبيا مقابل صادراتها بينما تدفع أسعارا مرتفعة نسبيا تمنا لواردها .

(١) نفس النتيجة التى وصفتها اللجنة الاقتصادية لأوروبا — أنظر

Economic Survey of Europe for 1957 P. VI - 28

(٢) يقول Montias أنه من المحتمل وجود تحيز فى صادرات دول الكتلة أيضا يرجع إلى تصدير السلع الأكثر جودة إلى الدول الغربية من السلع التى تصدّر إلى دول الكتلة . وهذا يعنى أن أسعار سوق الكوميكون النسبية كانت أكثر ارتفاعا مما هى موضحة بالمعدل رقم ٥ - ١ .

ويبدو أن أى من التفسيرين السابقين وحدة غير مرضى تماماً^(١). ولا يمكن الوصول إلى رأى نهائى لحل هذه المشكلة قبل اختبار البيانات الإحصائية الغربية .

ومن المهم أن نذكر فى هذا المجال أنه كان من النادر أن يزيد انحراف المستوى العام لأسعار التبادل التجارى بين دليل الكتلة عن المستوى العام للأسعار فى الأسواق الغربية بنسبة ٢٥٪ . فليست أسعار التبادل بين دول الكتلة غير مرتبطة بالأسعار فى الأسواق الغربية إلا أن المؤلف يعتقد أن « أسعار السوق المالى الرأسمالى Capitalist world Market كانت تستخدم كأساس ونقطة بداية فى المساومات الخاصة بالاتفاقات السعرية بين دول الكتلة .

ويبدو أن مقارنة المستوى النسبى لمتوسط الأسعار فى كلا من سوقى مجلس الكتلة والغرب ليس إلا نظرة ستاتيكية للموضوع ، فإنه من الأهمية بمكان أيضاً أن نقارن التفسيرات التى تحدث فى الأسعار فى كلا السوقين . وعلى الرغم من إمكان تحليل العلاقة الديناميكية للأسعار فى كلا السوقين على مستوى اقتصادى شامل « Macroeconomic » إلا أننا نحتاج إلى الأرقام القياسية لمعدل التبادل الدولى لفترة عدة سنوات . هذا ولا يمكن استخدام المقارنة السعرية فى الجداول السابقة فى هذا الغرض لأنها حسبت بعينات تتضمن على سلع مختلفة فى كل سنة . كما أن حساب الأرقام القياسية لمعدل التبادل الدولى المياري من البيانات الأولية لسلسلة زمنية طويلة (بالنسبة للمجر وبلغاريا) يصاحفه كثير من الصعاب الإحصائية . ولم تنشر البيانات الخاصة بمعدل التبادل الدولى بالنسبة للدول الشيوعية والدول غير الشيوعية سوى دولة واحدة من دليل الكتلة . ولكن للأسف

(١) أنظر مقالة Franklyn Holzman فى مجلة Review of Economics and Statistics XLIV , Summer 1962.

فإنه لا يمكن الاستفادة من هذه الأرقام القياسية أيضاً^(١) ويبدو أنه من الأفضل عمل
أن نحلل علاقة التغيرات في أسعار التجارة الخارجية بين دول الكتلة والدول غير الشيوعية
على المستوى الاقتصادي الجزئي Microeconomic * وقد قام – Horst Mendershausen
ببحث في هذا الموضوع بهذا الأسلوب^(٢).

وقد استعرض Mendershausen بالرسوم البيانية الخاصة بالتغيرات في أسعار المواد الأولية المختلفة كيف انمكست أسعار هذه السلع في لندن على أسعار التبادل التجاري (الصادرات والواردات) من الاتحاد السوفيتي، ودول الكتلة وقد كان هذا الارتباط

(١) معدل التبادل الدولي النسيجي من عام ١٩٤٩ إلى ١٩٥٦ (عام ١٩٤٩ - ١٠٠) طبقاً للمصادر النسيجية التي نشرتها اللجنة الاقتصادية للاقتصاد لأوروبا .

واردات		صادرات		معدل التبادل الدولي الإجمالي		بيان
مع الدول الشيوعية	مع الدول غير الشيوعية	مع الدول الشيوعية	مع الدول غير الشيوعية	مع الدول الشيوعية	مع الدول غير الشيوعية	السنة
١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٩٤٩
٩٢	٩٥	٧٨	٨٧	٨٦	٩٢	١٩٥٠
١٢٤	١١٠	٩١	٩٢	٧٤	٨٤	١٩٥١
١٠٨	١١٤	٨٢	٩٣	٧٦	٨٢	١٩٥٢
٨٥	١١٢	٦٩	٩٥	٨٠	٨٤	١٩٥٣
٩٥	١٠٤	٦٣	٩٣	٦٨	٨٨	١٩٥٤
٨٥	١١٠	٦٣	٨٩	٧٤	٨٠	١٩٥٥
٨٧	١٠٩	٦٨	٨٥	٧٧	٧٩	١٩٥٦

ولما كان الهيكل أو التوزيع العلمى للتجارة مع الغرب يختلف تمام الاختلاف عن التوزيع العلمى للتجارة مع الشرق فإنه لا يمكن مقارنة هذه الأرقام الثماسة .

(2) أنظر المرجع السابق Menderhausen • The Terms of Soviet Satellite Trade
A Broadened Analysis

بطريقة مخففة damped manner وبعد مرور فترة زمنية تقدر بسنة^(١) . وقد استنتج من ذلك أن السبب في مرور فترة زمنية لمدة سنة إنما يرجع إلى أن الأسعار تحدد عن العام كله خلال المفاوضات الخاصة بالانقافات الاجالية السنوية التي تعقد في بداية كل عام . كما تبدو الانعكاسات على التنفيرات في الأسعار مخففة نظراً لأن المفاوضات في الكتلة يحاولون دائماً تجنب عوامل المضاربة في تحركات الأسعار . ويبدو أننا لسنا في حاجة لتقديم مزيد من البيانات فقد كان بحث Mendershausen وتحليلاته في هذه النقطة وافياً للغاية .

(ب) التمييز السعري في الكتلة — « Price Discriminaion »

كثيراً ما يدعى الاقتصاديون الغربيون وجود تمييز سعري في التجارة بين دول مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة (وخصوصاً الاتحاد السوفيتي) وذلك لوجود اختلافات كبيرة في الأسعار التي تحصل عليها مختلف دول الكتلة مقابل نفس سلع صادراتها إلى دول الكتلة الأخرى . فعلى الرغم من إدعاء الاقتصاديين السوفيت بعدم صحة مزاعم الاقتصاديين الغربيين فمن الممكن ملاحظة وجود مثل هذه الاختلافات السعرية بدراسة متوسط سعر الوحدة اسلع الصادرات الهامة في بعض دول الكتلة^(٢) .

ومن المحتمل أن تكون هذه الاختلافات في متوسط أسعار الوحدة مرجعها وجود اختلافات في نوع السلعة أو في تكاليف النقل الداخلية أو في نفقات الائ والتعبئة ، غير أنه من الواضح أن هذه الفروق تبدو في كثير من الحالات أنها أكبر بكثير من ارجاعها إلى هذه العوامل فقط . وعلى كل حال يجب ألا ننظر إلى مجرد تصدير سلعة

(١) أنظر « ECE Economic Survey of Europe 1957 » فقد أكتشفت بعض المصادر الغربية خلال هذه السنة » .

(٢) قد تكون الاختلافات النوعية سبباً في الاختلافات السعرية هي أن المؤلف يترك في أن نسب مثل هذه الاختلافات أي تحيز Systematic bias . ويمكن الرجوع إلى الملحق الإحصائي « أ » كذلك إلى كتاب

Economic Imperialism ,The Lesson Of Eastern Europe 1955 Py Alfred Zamberman .

ما بسعر يختلف من مستورد لآخر على أنه تمييز سعري أو استغلال كقاعدة مسلم بها Ipso Facto وذلك لسببين ، الأول قد تتحدد بعض الأسعار لفترة طويلة من الزمن بانقافات طويلة الأجل ومن ثم لا تتبع هذه الأسعار التغيرات في الأسعار العالمية . أما السبب الثانى فقد تكون كلا من أسعار الصادرات والواردات بين بلدين من بلاد الكتلة مرتفعة عن الأسعار العالمية أو منخفضة عنها ومن ثم تلتقى هذه الانحرافات السعرية بعضها البعض ولا تظهر آتجاهاتها .

جدول ٥ - ٣

أسعار سلع الصادرات الهامة التى حصلت عليها دول الكتلة من مختلف الدول الأخرى

بيان	١٩٥٠	١٩٥١	١٩٥٢	١٩٥٣	١٩٥٤	١٩٥٥	١٩٥٦	٥٧	٥٨
بلغاريا - الطباقي - ليقه / طن	—	—	—	—	—	—	—	—	—
الاتحاد السوفيتى	—	—	٧٠٦٩	٧٢٦١	٧٥١٦	٧٩٦٨	٦٣٨٠	—	—
دول الكوميكون الأخرى	—	—	٧١٠٥	٩٣٥٥	٨٦٠٧	١٠٠٤٠	٩٣٩٠	—	—
الدول الرأسمالية	—	—	١٣٣٩٠	١٣٦١٠	٨٨٢٢	٧٦٣٤	٥٧٦٠	—	—
المجر	—	—	—	—	—	—	—	—	—
اليونان - فودنت / طن	٦٦	٦٢	٥٧	٨٨	١٣٦	٩٠	—	—	—
الاتحاد السوفيتى	١٤٨	١٤٦	١٤١	١٣١	١٢٩	١٢٢	—	—	—
دول الكوميكون الأخرى	—	—	—	—	—	—	—	—	—
بولندا	—	—	—	—	—	—	—	—	—
النم المجرى - دولار / طن	١٣٥	١٣٤	١٣٥	١٣٤	—	—	—	—	١٥٣٥٣
الاتحاد السوفيتى	—	١٢	—	١٦	—	—	—	—	١١٣٤٥
دول السوق الأوروبية المشتركة	—	—	—	—	—	—	—	—	—
الاتحاد السوفيتى	—	—	—	—	—	—	—	—	—
شم الكوك - روبل / طن	—	—	—	—	—	—	—	—	—
ألبانيا	—	—	—	—	—	—	—	—	—
بلغاريا	—	—	—	—	—	—	—	—	—
ألمانيا الديموقراطية	—	—	—	—	—	—	—	—	—
المجر	—	—	—	—	—	—	—	—	—
رومانيا	—	—	—	—	—	—	—	—	—

ويعتقد المؤلف أن السبب الأول ليس ذو أهمية كبيرة... ففي رأيه أنه على الرغم من تعذر تقييم أثر تثبيت الأسعار لآجال طويلة عملياً خلال الفترة من عام ١٩٥٠ إلى ١٩٥٣، لعدم توفر البيانات الكافية، إلا أن هذا الأمر لم يكن كبيراً خلال الفترات التالية. فمثلاً خلال الفترة من عام ١٩٥٤ إلى ١٩٥٥ عدلت كثيراً من الأسعار المثبتة لآجال طويلة عندما تبين أنها قد أضحت بميدة كل البعد عن الأسعار في الأسواق العالمية أما خلال الفترة من عام ١٩٥٥ إلى عام ١٩٥٨ فلم توقع أية إنقاعات إجمالية طويلة الأجل بين دول الكتلة، وعلى ذلك، فلم يكن هناك سوى قليل، وإن وجد، من الأسعار المثبتة لآجال طويلة خلال تلك الفترة^(١). أما السبب الثاني فيمكن دراسته بسهولة عن طريق تحليل أسعار الصادرات والواردات معا باستخدام الأرقام القياسية للتجارة^(٢).

ويفرض أن التمييز السعري كان أهم العوامل التي سببت الاختلافات السعرية، فمن الممكن قياس هذا التمييز السعري الذي زاولته روسيا مع دول مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة بمقارنة متوسطات أسعار الصادرات والواردات الروسية مع الدول الست الكبرى بالمجلس (السوق أ) مع أسعار التبادل التجاري الروسي مع كل دولة على حدة (السوق ب)^(٣) وتدل كل نسبة مئوية أعلى من ١٠٠ في الجدول التالي على أن الدولة مضطهدة نسبياً من الاتحاد السوفيتي (بالنسبة لعلاقاته مع دول المجلس الأخرى).

(١) وقمت عقد طويلة الأجل خلال تلك الفترة كانت تحدد فيها كميات السلع المتبادلة فقط دون التعرض للأسعار.

(٢) أنظر الملحق الأحصائي ١٠.

(٣) استخدم المؤلف القانون التالي في حساباته —

— يوجد سوقين (١)، (ب) ورمز للسلع المتبادلة من أ إلى ب

— س_١ = سعر صادرات السلعة ١ في السوق أ، ك_١ = الكمية المستوردة من السلعة ١ في السوق — نسبة التمييز (أو عدم التمييز إذا كان الرقم أقل من ١٠٠) في الاستيراد

من السوق ب من السوق أ أي علاقة الاستيراد = $\frac{س_١ و ب}{س_١ و ب} \times ١٠٠$ ←

جدول ٥ - ٤

معدل التبادل الدولي النسبي للاتحاد السوفيتي مع دول الكتلة
(بدماج الصادرات والواردات ^(١))

١٩٥٥		١٩٥٦		١٩٥٧		١٩٥٨	
الدولة	%	الدولة	%	الدولة	%	الدولة	%
المجر	١٠٦	المجر	١٠٨	المجر	١٠٧	المجر	١٠٦
تشيكوسلوفاكيا	١٠٨	تشيكوسلوفاكيا	١٠٥	تشيكوسلوفاكيا	١٠٥	تشيكوسلوفاكيا	١٠٥
رومانيا	١٠٣	رومانيا	١٠٣	رومانيا	١٠٢	بولندا	١٠٣
بلغاريا	٩٩	بلغاريا	٩٩	بولندا	٩٧	رومانيا	١٠٢
بولندا	٩٦	بولندا	٩٨	بلغاريا	٩٨	بلغاريا	٩٩
ألمانيا الشرقية	٩٣	ألمانيا الشرقية	٩٦	ألمانيا الشرقية	٩٣	ألمانيا الشرقية	٩٠

ويبدو لنا من الجدول السابق بعض النتائج المدهشة . فترتيب الدول طبقا لدرجة التمييز يظهر أكثر استقرارا وتربطاً سنة بعد أخرى على غير ما كنا نتوقع . كما يبدو أن هذا الترتيب النسبي كان غريباً بعض الشيء . فقد كان المؤلف يعتقد أنه لأسباب سياسية ، سوف تقع تشيكوسلوفاكيا في ذيل القائمة (أى سوف تميز بدرجة أقل) بينما تقع بلغاريا في مقدمة القائمة (أى سوف تميز بدرجة أكبر) .

→ = نسبة التمييز (أو عدم التمييز إذا كان الرقم أقل ١٠٠) في التصدير إلى السوق ب
عن السوق ١٠٠ ، أى علاقة التصدير =

$$\frac{\text{ن} \text{ ص} \text{ ب}}{\text{ن} \text{ ص} \text{ ب}} = \frac{\text{ن} \text{ ص} \text{ ب}}{\text{ن} \text{ ص} \text{ ب}}$$

= علاقة التصدير / علاقة الاستيراد = علاقة التصدير والاستيراد المندجة .

(١) انظر الملحق الاحصائي ١ ، كذلك مرجع Mendershausen السابق للفاصلة .

ويمكن استنتاج ثلاث تفسيرات من البيانات السابقة . فيحتمل أن التمييز السعري قد كان نتيجة لقوى اقتصادية بحتة فمثلا قد يكون نتيجة لقوى المساومة النسبية . كما يحتمل أن يكون التمييز نتيجة لقرارات سياسية تتضمن تفضيل الاتحاد السوفيتي لإحدى دول الكتلة ومعاملتها معاملة خاصة . كما يحتمل أن تكون هذه النتائج سائلة الذكر نتيجة للاستلاب الإحصائي الذي اتبعه المؤلف ولا تشتمل على أى معنى من الناحية الواقعية . وباستبعاد التفسير الأخير تنحصر المشكلة فى أنها نتيجة للمؤثرات النسبية الحاسمة للعوامل الاقتصادية والسياسية . ولما كان المؤلف يعتقد أن القوى الاقتصادية هى العامل المؤثر لذلك يقع على عاتقه عبء عزل القوى التى تسببت فى هذه النتائج .

وهنا يقبدر إلى ذهن فى هذا الصدد فرضين هاميين :

ربما كانت درجة التمييز السعري « مرتبطة بالاعتماد التجارى المتبادل » . —
Mutual Trade Dep^o بين الأطراف للشركة فى التجارة ، وهذا يعنى أنه كلما زادت درجة اعتماد الدولة أعلى الاتحاد السوفيتي كلما زاد استخدام سياسة التمييز السعري ضدها (أى اضطهدت) ، وبالمثل يمكن القول أيضا أنه كلما كان الاتحاد السوفيتي معتمدا على الدولة « أ » كلما قل استخدام سياسة التمييز السعري ضدها .

أوربما كانت درجة التمييز السعري مرتبطة بدرجة القوى الاحتكارية التى تتمتع بها الدول فى علاقاتها التجارية مع الدول الأخرى ، وهذا يعنى أنه كلما تمتعت الدولة بمركز احتكارى « كمورد وحيد — Single Supplier » لصادرات معينة للاتحاد السوفيتي ، كلما استطاعت هذه الدولة ربط معاملاتها التجارية الأخرى بهذه السلع المحتكرة ومن ثم تحصل على أسعار أفضل ، وبالمثل يمكن القول أيضا أن الأمر يتعلق بدرجة تمتع الاتحاد السوفيتي بمركز احتكارى ، كمورد وحيد ، لصادراته إلى دول الكتلة الأخرى . (سبق الاستشهاد ببعض المبارات التى جاء ذكرها فى محاضرة « Slansky » تبين أهمية فرض الاحتكار هذا) . ويمكن اختبار هذا

الفرض بواسطة معاملات الارتباطات الاحصائية ، ويجب أن نَعذر القارىء من عدم كفاية البيانات وعلى ذلك فإن النتائج التى نحصل عليها يجب اعتبارها نتائج تجريبية فقط .

ويمكن قياس درجة « الاعتماد التجارى » Trade Dependency للدولة « أ » بالنسبة للدولة « ب » بنسبة حجم التبادل التجارى بين هاتين الدولتين إلى حجم التبادل التجارى الاجمالى للدولة « أ » . ويمكن اختيار فرض « الاعتماد التجارى » بواسطة حساب « مضاعف لاتراجع - Regression Coefficient » من النوع التالى -

$$Z = A + Bx + Cx^2$$

حيث تمثل Z = درجة التميز (علاقة الصادرات والواردات مندججين كما فى الجدول ٥ - ٤) .

س = النسبة المئوية لتجارة الاتحاد السوفيتى مع مختلف دول الكتلة .

ص = النسبة المئوية لتجارة مختلف دول الكتلة مع الاتحاد السوفيتى .

أ و ب و ج = « معاملات التراجع regression Coefficients »

وقد أمكن الحصول على النتائج التالية^(١) .

السنة	س ^٢ ز س
١٩٥٥	٢٩ -
١٩٥٦	٧٠ -
١٩٥٧	٦١ -
١٩٥٨	٨١ -
البيانات المجمعة عن كل السنوات	٥٧ -

(١) حيث لتراجعات من البيانات التى أستخدمت كأساس لعمل الجدول ٥ - ٤

والسؤال الأول الذى يقبدر إلى الذهن هو هل كانت « معاملات التراجع » عن كل سنة تأتى من نفس الميدان ، أو بمعنى آخر هل كانت الاختلافات فى معاملات التراجع مصدرها « عوامل عشوائية Random » . وقد ثبت من إجراء إختيار على « بواقى » Residuals معادلات التراجع بالنسبة لكل سنة ومعادلات عن البيانات المجمعة عن كل السنوات بأن الاختلافات فى معاملات التراجع مصدرها عوامل عشوائية حقاً . وعلى ذلك فإن معادلات التراجع الخاصة بالبيانات المجمعة يمكن إستخدامها فى أى اختبار احصائى .

والسؤال الثانى الذى يقبدر إلى الذهن فى هذا المصدر هو هل كانت التراجعات ذات مغزى من الناحية الاحصائية (٩٥ ر — حذقة) أو بمعنى آخر هل كانت التغيرات المستقلة تؤثر فى التغير « ز » . وقد وجد المؤلف بعد إجراء الاختبار ، أن التغيرات المستقلة تؤثر حقاً فى التغير « ز » أى أنه يمكن تفسير التميز التجارى بالموامل الخاصة « بالاعتماد التجارى » . وبحساب معاملات التراجع من البيانات المجمعة نحصل على القانون الثانى —

$$ز = ١١٩٤٥ - ٥٩رس - ٢٧رص$$

(جميع المعاملات ذات مغزى احصائى وبجدقة ٠.٩٥)

وهذا يعنى أن التميز كان مرتبطاً ارتباطاً عكسياً « بالاعتماد التجارى » للاتحاد السوفيتى على دول الكتلة المختلفة . وعلى كل فقد كان التميز أيضاً مرتبطاً ارتباطاً عكسياً « بالاعتماد التجارى » لكل دولة من دول الكتلة على الاتحاد السوفيتى ، وهو ما لم يكن متوقفاً . (وتحدث نتائج بالنسبة للتراجعات الخاصة بكل سنة) . ولا يستطيع المؤلف أن يفسر لنا هذه النتيجة الأخيرة نظراً لعدم توفر المعلومات الخاصة بالتفاوضات السعرية بين دول مجلس التعاون الاقتصادية للتبادلة . وليس من الحكمة إجراء

اختيارات احصائية أخرى لطبيعة ندرة البيانات الخاصة بهذا الموضوع .

ومن ناحية أخرى يبدو أن اختبار الفرض الخاص « بالاحتكار » أكثر صعوبة نظراً لاستعالة الحصول على بيانات مقارنة عن درجة قيام الاتحاد السوفيتى بوظيفة « المورد الوحيد » لدول الكتلة . لذلك لا يمكن سوى معادلة تراجع من هذا النوع فقط .

$$ز = أ + ب \text{ حيث}$$

ز = التميز السرى بالنسبة للواردات السوفيتية (علاقة واردات الاتحاد السوفيتى) .

س = النسبة المئوية لواردات الاتحاد السوفيتى من « المورد الوحيد » من كل دولة من دول الكتلة .

أوب = معاملات التراجع . وقد أمكن الحصول على النتائج التالية^(١) —

السنة	س ز س
١٩٥٥	٦١ر
١٩٥٦	٤٣ر
١٩٥٧	٢٩ر
١٩٥٨	١٠ر
بيانات مجمعة عن جميع السنوات	٣١ر

(١) أظن الملحق الاحصائى « ب » لمعرفة تفاصيل كيفية حساب ظاهرة « المورد الوحيد » .

وباستخدام نفس الأسلوب الاحصائي السابق أثبت المؤلف أن جميع المعاملات تأتي من ميدان واحد . ورغم ذلك فإن المعامل المجمع لم يثبت أنه ذوى منفرد من الناحية الاحصائية (أى بحدقة ٩٥) وعلى ذلك لا يمكن اعتبار « فرض الاحتكار » فرضاً ثابتاً^(١).

ونظراً لطبيعة البيانات المتوفرة، فإنه لا يمكن تبيان دور الاعتماد التجارى والاحتكار وتأثيرهما على المفاوضات السعرية بين دول الكتلة . ومع ذلك يدل تحليل هذين العاملين على أهمية العوامل الاقتصادية فى تحديد الأسعار بين دول الكتلة وهذا لا يعول من تأثير العوامل السياسية أيضاً بأى حال من الأحوال .

وحق الآن ، يبدو أن المؤلف قام بتحليل التمييز السعري « النسبي » بين الاتحاد السوفيتى ومختلف دول الكتلة . غير أن هناك موضوع أهم قد تدارسه أعداء الشيوعية لسنوات عديدة رغم عدم توفر بيانات عنه ، ألا وهو موضوع درجة التمييز السعري « المطلقة » الذى كان يزاول بواسطة الاتحاد السوفيتى .

وعلى الرغم من وجود عدة طرق لتحليل التمييز السعري المطلق إلا أن المؤلف يعتقد أن أفضل وسيلة لقياسه هى مقارنة معدل التبادل الدولى الذى تحصل عليه نفس هذه الدول من بعضها البعض بالنسبة لنفس السلع . ويبدو من الآراء السابقة عن المؤثرات الاقتصادية على أسعار التجارة أن الاتحاد السوفيتى كان قادراً على الحصول على ميزة سعرية مطلقة من دول الكتلة الأخرى نتيجة لتأثير « الاعتماد التجارى » (فقد كان الاتحاد السوفيتى أكبر شريك تجارى لجميع دول الكتلة منذ سنوات مابعد الحرب مباشرة حتى الآن) ونتيجة لأن الاتحاد السوفيتى كان أيضاً ، وفى جميع الاحتمالات أكبر « مورد وحيد »

(١) كان الارتباط المعامل ز = ١٠٥٢٥ - ١٦ وس . أى أن درجة القوة الاحتكارية كانت تتناسب تناسباً عكسياً مع درجة التمييز كما توقعنا .

لدول الكتلة . وفي الجدول ٥ — ٥ يدل كل رقم أقل من ١٠٠٪ على أن التجارة مع الاتحاد السوفيتي كانت أقل تمييزاً من التجارة مع باقي دول الكتلة .

جدول ٥ — ٥

معدل التبادل الدولي لدول الكتلة مع الاتحاد السوفيتي مقارنا بمعدل التبادل الدولي لدول الكتلة مع بعضها البعض (علاقة اندماج الصادرات والواردات ^(١))

بيان								
١٩٥٢	١٩٥٣	١٩٥٤	١٩٥٥	١٩٥٦	١٩٥٧	١٩٥٨	١٩٥٩	
٪	٪	٪	٪	٪	٪	٪	٪	٪
٩٨	٨٥	٨٧	٧٦	٧٢	—	٨٥	٨٤	بلغاريا (العينة في مجموعها)
٩٠	٩٦	٩٠	٨٥	٩٢	—	٩٦	٩٧	(العينة باستبعاد الطبايق)
٨٢	٩٥	٩١	٩٧	(١٢٣)	(١٣١)	(١٢٣)	—	المجر (العينة في مجموعها)
١٠٠	١٠٥	٨٧	١٠١	—	—	—	—	(العينة باستبعاد البوكسيت)
—	—	—	—	(١١٦)	(١٢٨)	(١٢٥)	—	(العينة باستبعاد فحم الكوك)
—	—	—	—	—	—	١٠٢	—	بولندا (العينة في مجموعها)
—	—	—	—	—	—	—	١٠٥	(العينة باستبعاد القمح المجري)

هذا ويبدو من الجدول بعاليه أن الافتراض الخاص يتمتع الاتحاد السوفيتي بميزات تجارية في علاقاته مع دول مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة الأخرى قد تأكد وثبت حتى عام ١٩٥٦ . كما أن بيانات بلغاريا خلال عامي ١٩٥٨ و ١٩٥٩ والمستمدة من عينة كبيرة ممثلة تيميلاسليا تبرهن أيضاً على صحة هذا الافتراض . ومع ذلك تظهر لنا بيانات بولندا عن عام ١٩٥٨ والمستمدة أيضاً من عينة كبيرة نتائج عكسية وإن كانت بدرجة

(١) البيانات الواردة بين قوسين في الجدول من النوع الخامس للأسباب الموضحة في المتن — يراجع الملحق الإحصائي «أ» لمزيد من التفاصيل .

بسيطة . وليس من اللازم وجود تناقض في أن تحصل بلغاريا على معدل مرتفع للتبادل الدولي في تجارتها مع الاتحاد السوفيتي بالنسبة لبولندا (كما ظهر في جدول ٥ - ٤) ، بينما نجد بلغاريا تحصل على معدل منخفض نسبياً للتبادل الدولي في تجارتها مع الاتحاد السوفيتي عنه مع دول الكتلة الأخرى في حين يحدث العكس تماماً مع بولندا (كما ظهر في جدول ٥ - ٥) . وقد يكون مرد ذلك إلى أن قوة المساومة البلغارية تجاه الاتحاد السوفيتي كانت أعظم نسبياً من قوة المساومة البولندية وكانت أضعف نسبياً اتجاه باقي دول الكتلة وقد وضع المؤلف الأرقام الخاصة بالجرج خلال الفترة من ١٩٥٦ إلى ١٩٥٨ بالجدول رقم ٥ - ٥ بين قوسين لانه يشك في صلاحيتها . وقد حصل المؤلف على البيانات الأصلية من الكتاب السنوي للإحصاءات الجرجية حيث حذفت منه ببساطة ذكر تلك السلع التي كانت تتبادلها الجرج مع الاتحاد السوفيتي خلال السنوات من ١٩٥٣ إلى ١٩٥٥ والتي كانت نسبة تبادلها في غير صالح الجرج .^(١)

وبهذه النتائج المحتلطة يصبح من المستحيل استخلاص رأى حاسم وكامل في الموضوع بعد عام ١٩٥٦ . ولذلك فانه من الاحوط القول ، بأنه على الرغم من عدم إمكان مشاهدة التمييز السعري المطبق في علاقات الاتحاد السوفيتي بالكتلة في جميع الحالات بعد عام ١٩٥٦ ، إلا أنه من المؤكد أن دول الكتلة لم تكن تحصل على أسعار مميزة في تجارتها مع الاتحاد السوفيتي بالمقارنة بالأسعار التي كانت تحصل عليها في تجارتها مع بعضها البعض .

ويمكن أن نرى نوعاً من التمييز الصارخ الذي قام به الاتحاد السوفيتي في تجارتها مع دول الكتلة بالنسبة للسلع التي تحدّد أسعارها على أساس « سعر التكلفة الداخلية Domestic cost price » محولاً إلى روبلات بالسعر الرسمي . وتظهر مشكلة التمييز هنا في مشكلة العلاقة بين سعر الصرف الرسمي وسعر الصرف الذي كان من الممكن أن

(١) انظر الملحق الإحصائي في (١)

يوجد " Would Have Occured "، لو ترك تحديد لفصل القوى الاقتصادية المختلفة، ولكن من الطبيعي أن يكون تحديد مثل هذا السعر أمراً عسيراً غير أنه يمكن استخدام « القوى الشرائية النسبية Purchasing Power » للعملة المختلفة لتحديد هذا السعر على وجه التقريب، وهذا يعني أنه إذا كانت عملات دول الكتلة مقومة بأقل من قيمتها الحقيقية (طبقاً لمضمون اصطلاح القوى الشرائية) بالنسبة للروبل المصرفي، فعنى ذلك أن الاتحاد السوفيتي قام بالتمييز ضد هذه الدول.

هذا ولم تجرى بعد أى دراسات جديفة في الغرب حتى الآن عن موضوع القوى الشرائية النسبية للعملة المختلفة لدول الكتلة. وعلى كل، فقد وضع سعر صرف خاص للمعاملات غير التجارية بين دول الكتلة في عام ١٩٥٧ مقوم على أساس القوى الشرائية النسبية حسبت من أسعار ٧٥ سلعة مرجحة بطريقة معيارية^(١). وعلى الرغم من أن معظم هذه السلع التي حسبت على أساسها أسعار الصرف كانت سلعاً استهلاكية وخدمات، إلا أن المؤلف لم يجد سوى هذه الطريقة الوحيدة لمقارنة عملات الكتلة المختلفة. ونظراً لأن سعر الصرف غير التجارى هذا قد ظل بدون تغيير خلال الفترة من ١٩٥٧ إلى ١٩٦٠ فإنه يمكن استخدام أسعار الصرف في عام ١٩٦٠ لتقدير القوى الشرائية النسبية لعملة مختلف دول الكتلة في عام ١٩٥٧.

(١) أنظر الملحق «ب» لزبد من التفاصيل.

جدول ٥-٦

أسعار الصرف الرسمية وغير التجارية في عام ١٩٦٠^(٣)

البلد	سعر الصرف الرسمي	سعر الصرف غير تجارى
ألبانيا	١٠٠ ليك = ٨,٠٠٠ روبل	١٠٠ ليك = ١٠,٠٠٠ روبل
بلغاريا	١٠٠ ليفه = ٥٨,٨٢ «	١٠٠ ليفه = ١١٢,٤٠ «
تشيكوسلوفاكيا	١٠٠ كرونة = ٥٥,٥٦ «	١٠٠ كرونة = ٨٦,٢١ «
ألمانيا الشرقية	١٠٠ مارك = ١٨٠,٠٠ «	١٠٠ مارك = ٢٥٨,٠٠ «
المجر	١٠٠ فورنت = ٣٤,١٠ «	١٠٠ فورنت = ٧١,٤٣ «
بولندا	١٠٠ زلوتي = ١٠٠,٠٠ «	١٠٠ زلوتي = ٦٦,٨٤ «
رومانيا	١٠٠ ليه = ٦٦,٦٧ «	١٠٠ ليه = ١٠٣,٠٩ «

ويبدو من الجدول السابق وكان الاتحاد السوفيتي قد حصل على معاملة مميزة للغاية بالنسبة لسعر الصرف غير التجارى (يستخدم في مصاريف السياحة والخدمات ومصاريف السفارات) كذلك سعر الصرف الخاص بالمعاملات التجارية Cost Plus Transaction بينه وبين مختلف دول الكتلة فيما عدا بولندا حتى عام ١٩٥٦ . ويبدو كذلك أن المجر كانت أكثر لدول غبناً في علاقاتها مع الاتحاد السوفيتي يليها بلغاريا ثم تشيكوسلوفاكيا فألمانيا الديمقراطية . ولم ينتهى التمييز بمد استخدام نظام سعر الصرف غير التجارى في عام ١٩٥٧ نظراً لأن بعض الخدمات كانت لا تزال تشتري بالأسعار الداخلية مقومة بالسعر الرسمي للروبل كما لا زال هناك بعض السلع التى يتم تبادلها على أساس أسعار التكلفة . وقد كان تخفيض قيمة الروبل (فى أول يناير ١٩٦١) خطوة نحو تجنب هذا النوع من الاستغلال السوفيتي .

(٣) أظفر الملحق «ب» لمعرفة المراجع والتفاصيل .

وجدير بالملاحظة أن بولندا وهى الدولة التى حصلت على معدل تبادل دولى فى صالحها فى معاملاتها التجارية مع الاتحاد السوفيتى عنه مع باقى دول الكتلة ، كانت قد استمدت هذا التمييز من استخدام سعر الصرف الرسمى فى العلاقات التجارية مع دول الكتلة . ومن المهم أيضاً ملاحظة أن ترتيب الدول طبقاً للدرجة التمييز من استخدام سعر الصرف الرسمى يشابه كثيراً ترتيبها النسبى طبقاً لمعدل التبادل الدولى فى تجارتها مع الاتحاد السوفيتى (كما هو واضح فى الجدول ٥ - ٤) .

ونظراً لدقة سعر الصرف « غير التجارى » كمقياس للقوى الشرائية النسبية للعملة المختلفة فليس هناك ما يدعو لإجراء أية اختبارات إحصائية على بياناته .

ويبدو من هذه النتائج الإحصائية المختلفة التى وصلنا إليها من تحاليلنا السابقة أن مشكلة المساومة السعرية بين دول الكتلة قد أضحت أكثر وضوحاً . فعلى الرغم من أن الأساس الرسمى لتحديد الأسعار بين دول الكتلة كان يعتمد بصفة رئيسية على الأسعار القائمة فى الأسواق القريبة ، إلا أنه من العسير أن نقرر عما إذا كانت نفس القاعدة تطبق بالنسبة للسلع التى كانت تشكل تسكالىن النقل أو الاختلافات النوعية أهمية كبيرة ، أو بالنسبة للسلع التى كانت تنقلب أسعارها بدرجة كبيرة . وفى مثل هذه الحالات يتواجد عدم الاستقرار فى الأسعار وتصبح عوامل القوى الاقتصادية على جانب كبير من الأهمية . فضلاً عن ذلك أمكن الحصول على بعض المزايا من المساومات السعرية عن طريق الوسائل السياسية المختلفة .

وعلى الرغم من أن المستولين التجارة الخارجية فى الكتلة يمزفون أحياناً جميلة على أنغام البروليتاريا الدولية فى العلن ، إلا أنهم يزاولون التمييز السعري فى الخفاء . وقد اتخذ ذلك عدة أشكال ، فبالنسبة للسلع التى تحدد أسعارها نظرياً طبقاً للأسعار العالمية نجد أنه كان من الافيد لدول الكتلة أن تتبادل التجارة مع بعضها البعض عن أن تتبادل مع الاتحاد السوفيتى وذلك بالنسبة لجميع الدول حتى عام ١٩٥٦ ، وقد استمر هذا الوضع

بالنسبة لبعض الدول حتى عام ١٩٥٩ . وعلاوة على ذلك فقد كانت الجِر أكثر الدول تخلفا من الناحية السعريّة في علاقاتها التجارية مع الاتحاد السوفيتي بينما تأتي ألمانيا الشرقية في مقدمة الدول المتميزة من الناحية السعريّة في علاقاتها التجارية مع الاتحاد السوفيتي . كما دلت نتائج تحليل الارتباط على أن درجة الاعتماد التجاري كانت عاملا هاما في هذا الصدد . أما بالنسبة للسلم التي تحدّد أسعارها على أساس التكلفة الداخلية محولة إلى روبلات بالسعر الرسمي فنجد أن الاتحاد السوفيتي قد استفاد كثيراً من جميع دول الكتلة فيما عدا بولندا وذلك حتى عام ١٩٥٧ كما استمر هذا الوضع بالنسبة لبعض السلع حتى عام ١٩٦١ .

ويذكر المؤلف أنه قد نعى إلى علمه أن المسؤولين في ألمانيا الشرقية تدمروا من التمييز السعري في تجارتهم مع الاتحاد السوفيتي لعدة سنوات وعلى الرغم من ذلك فإنه لم تجرى أى دراسة رسمية في الموضوع حتى عام ١٩٦١ .^(١) كما أن الدراسة التي أجريت لم يطلع عليها سوى الإقتصاديين الذي قاموا بها ووزير التجارة الخارجية ورئيس لجنة تخطيط الدولة وسكرتير الحزب فالتر أولبرخت ولم يطلع أى شئ عن ثمة إجراء قد اتخذ حيالها إلا أنه من غير شك أن ضغطا على مستوى عال قد بذل من جانب ألمانيا على الاتحاد السوفيتي .

ونظراً للصعوبات السياسية العامة التي واجهت دول الكتلة في نهاية عام ١٩٥٦ ، فيبدو محتملاً أن يكون الاتحاد السوفيتي قد غير من سياسته اتجاه دول الكتلة . وبدل على ذلك استخدام نظام سعر الصرف غير التجاري وكذلك وجود دولة واحدة على الأقل استطاعت أن تحصل على معدل للتبادل الدولي في صالحها بالنسبة لتجارتها مع الاتحاد السوفيتي عنه مع باقي دول الكتلة الأخرى . وهذا التغيير

في سياسة الاتحاد السوفيتي التجارية قد سار جنباً لجنب وموازيًا للتغيير في سياسته الاقتصادية تجاه دول الكتلة. ^(١)

وجدير بالذكر قبل الانتقال إلى مشكلة « السعر القيادي Price Leadership » في التجارة بين دول الكتلة ، أن الاقتصاديين في كل من تشيكوسلوفاكيا والمجر وهما البلدان اللذان كانا أكثر دول الكتلة تخلفاً من الناحية السعرية في تجارتها مع الاتحاد السوفيتي ، قد طالبوا بشدة بأن تصبح أسعار التجارة الخارجية لدول الكتلة أكثر ارتباطاً بالأسعار في الأسواق العالمية ، بينما نجد أن الاقتصاديين في كل من بلغاريا وألمانيا الديمقراطية ، وهما البلدان اللذان كانا أكثر دول الكتلة تميزاً من الناحية السعرية هم تجارتهما مع الاتحاد السوفيتي ، لم يرحبوا بهذه الفكرة وعرضوا عنها بدائل مختلفة . ^(٢)

ج — الأسعار القيادية Price Leadership

نجد في الكتابات الاقتصادية في صحافة دول الكتلة بعض التنبذات الغامضة المتعلقة بالأسعار القيادية . فثلاً كتب أحد الاقتصاديين في ألمانيا الديمقراطية في عام ١٩٥٤ ما يلي « نجد أن دولاراً كثيرة من دول الكتلة قد بدأت تحدد أسعار تجارتها الخارجية مع بعضها البعض على أساس الأسعار التي يستخدمها الاتحاد السوفيتي في تجارته مع هذه الدول . » ^(٣) كذلك جاء في كتاب مشترك عن التجارة الدولية بين تشيكوسلوفاكيا

(١) في الفترة من ١٩٥٣ — ١٩٥٦ قد تم تصفية جميع الشركات السوفيتية بدول الكتلة كذلك الشركات المحتلة ، كما ألغى الاتحاد السوفيتي أكثر من ٥ بليون روبل الديون التي كانت على ألمانيا الشرقية والمجر وبولندا ورومانيا . ونجح قروض جديدة لكل دول الكتلة بدون استثناء ، كما أعيد إلى لجنة الدانوب نشاطها .

(٢) أنظر مقالة Horstbehr في مجلة . Der Aussenhandel , VIII, 11 / 1958

وألمانيا الديمقراطية ما يلي — « يتقارب متوسط الأسعار في السوق الديمقراطية العالي منذ عام ١٩٤٨ ، مع متوسط الأسعار التي يعدها الاتحاد السوفيتي مقابل صادراته إلى دول الديمقراطية الشعبية » .^(١) ولما تسائل المؤلفان عن حقيقة ذلك ذكر له أحد الاقتصاديين في ألمانيا الديمقراطية أن أسعار الاتحاد السوفيتي لم تكن قاطعة في تحديد الأسعار بين دول الكتلة المختلفة إلا أنها كانت عاملا هاما يؤخذ في الحسبان ضد تحديد الأسعار .

ويبدو أن دراسة الإحصاءات السعريّة في بلاد الكتلة بالنسبة للسعر القيادي من الأمور الصعبة نظراً لأن الاتحاد السوفيتي وبولندا هما الدولتان اللتان تتوفر لديهما بيانات مقارنة في هذا الخصوص . ولم يجد المؤلف سوى خمسة وعشرون سلعة متجانسة نسبياً من بين الثبات من ملح الصادرات والواردات يمكن إجراء دراسة مقارنة ذات مغزى عنها .

كما يبدو أن بولندا والاتحاد السوفيتي لم يدفعاً لبلاد الكتلة المصدرة إليهما أسعاراً مماثلة تقريباً لمتوسط أسعار الوحدة في أي من الحالات الخمس والعشرين موضوع البحث . ومع ذلك فقد تبين في كثير من الحالات أنه عندما تحصل بولندا على سعر مرتفع من إحدى دول الكتلة عما تحصل عليه من دولة أخرى نجد أن الاتحاد السوفيتي قد فعل نفس الشيء . كما تواجه وضع مشابه بالنسبة للواردات أيضاً .

ولكي يختبر المؤلف موضوع « السعر القيادي النسبي » بطريقة أكثر عمقا قام بحساب متوسط سعر الوحدة (تسليم ميناء التصدير) لكل سلعة من العينة ، كما قام بترتيب هذه الأعمار طبقاً للدرجة غلائها في كل من بولندا والاتحاد السوفيتي فتلا قد تدفع بولندا أقل الأعمار للدولة^(١) .

(١) أنظر كتاب Nykryn وآخرين المرجع السابق صفحة ٣١٠ .

تمنا لسلمة معينة وتدفع أسعاراً متزايدة للدول (٢) ، (٣) ، (٤) . ومن ناحية أخرى قد يكون ترتيب الأسعار بالنسبة للاتحاد السوفيتي على الوجه التالي (١) ، (٣) ، (٢) ، (٤) . كما قام المؤلف بتسجيل هذا الترتيب في جداول مزدوجة Contingency Tabl بالنسبة لـ مختلف السلع . وفي مثالنا السابق تشابه ترتيب الدولة الأولى والرابعة من الأطراف الأخرى المتاجرة مع كل من الاتحاد السوفيتي وبولندا . بينما انعكس الترتيب بالنسبة للدولة الثانية والثالثة .

جدول ٥ - ٧

مقارنات السعر القيادي^(١)

الواردات				الصادرات			
ترتيب تزايد الغلاء في الاتحاد السوفيتي				ترتيب تزايد الغلاء في الاتحاد السوفيتي			
(١)	(٢)	(٣)	(٤)	(١)	(٢)	(٣)	(٤)
ترتيب (١)	١٠	١	—	ترتيب (١)	٧	١	١
تزايد (٢)	١	١٠	—	تزايد (٢)	٢	٧	١
الغلاء (٣)	—	٢	—	الغلاء (٣)	—	٢	١
في بولندا (٤)	—	—	—	في بولندا (٤)	١	١	—

ولو كان هناك « سعر قيادي كامل » لوجدنا البيانات تملأً قطر المربع (من الشمال الغربي إلى الجنوب الشرق) . ورغم أن هذا ليس هو الحال إلا أنه يمكن إجراء اختبار عما إذا كان هناك ارتباط يعتقد به بين درجات التمييز بالسعر في كل من بولندا والاتحاد السوفيتي وذلك بواسطة استخدام « Ordinary Chi-square Test Of Independence » ونظراً لصغر العينة فقد اضطر المؤلف إلى تخفيض الجداول وجعلها جداول ثنائية —

(١) أنظر الملحق الإحصائي « ب » لمزيد من التفاصيل والمصادر .

Two - by - two matrices قبل إجراء الإختبارات . وبعد تخفيض الجداول يجب رفض فرض الإستقلال (بدرجة بيان قدرها ٩٥% — level of significance = 0.95 . ومعنى ذلك أن الأسعار القيادية قد بدت قابعة بين تجارة دول الكتلة .

ولكن كيف وجدت الأسعار القيادية ؟ طبقا لما سيرد بالتفصيل في الباب التالي ، وطبقا للزاوله العملية كانت تبدأ كل دولة من دول الكتلة مفاوضاتها السعريّة (باعتبارها جزء من المفاوضات الخاصة بالاتفاقات التجارية الاجالية السنوية) أولا مع شركائها في التجارة . وبعد أن تعقد الدولة إتفاقاتها السعريّة لتجارتها السنوية مع هذه الدول (وعلى وجه الخصوص مع الاتحاد السوفيتي) وكانت تستخدم هذه الأسعار في الغائب كنقط إتفاق أو كحدود لعملية المساومة مع الدول الأخرى وذلك من أجل توفير الوقت وتسهيل عمل المتفاوضين . ويؤكد وجهة النظر هذه تفاصيل المفاوضات السعريّة بين بلدين من بلاد الكتلة بينهما علاقات تجارية صغيرة . فتلائص الإتفاق التجاري الأخير الذى عقد بين ألمانيا الديمقراطية ومنغوليا على أن تحدد الأسعار طبقا لأسعار التجارة الخارجية « السارية في المعسكر الاشتراكي » — Valid in the Socialist Camp — فلو كان هذا يعنى الأسعار التى تحصل عليها كل من ألمانيا الديمقراطية ومنغوليا من الاتحاد السوفيتي أو التى تدفعها إليه ، لما كان هناك داعيا مطلقا لأجراء مفاوضات سعريّة بين البلدين . ولا شك أن الأسعار القيادية فى الكتلة (كذلك بالنسبة American Obligation) تقلل من الاحتكاكات وإنهاك الأعصاب . ولم يكن سخفا أن تستخدم إحدى دول الكتلة الأسعار التى تحصل عليها من الاتحاد السوفيتي أو تدفعها إليه كحدود للمساومات السعريّة مع شركائها الآخرين فى التجارة ما لم تكن هذه الدولة متعامل عليها من الاتحاد السوفيتي بدرجة كبيرة .

٤ — المشاكل النظرية والعملية فى تحديد الأسعار بين دول الكتلة

نظرا لأن الأسعار بين دول الكتلة كانت تتحدد بطريق المساومة بدلا من المتفاوضة على « مقاييس موضوعية Objective Criteria » فهناك العديد من الاعتبارات العامة

التي يجب ذكرها قبل الانتقال بمناقشة عرض مختصر للآراء النظرية عن مشكلة الأسعار بين دول الكتلة .

ولا يعني قيام مساومات سعرية حامية الوطيس بصفة دائمة على أنه من اللازم تحقيق أعلى مستوى ممكن لحجم التجارة بين الدول المعنية . فيبدو من الأحاديث السابق ذكرها عن جوميلكا وغيره أنه بالرغم من أن الضغوط السياسية التي كان يزاؤها الاتحاد السوفيتي في السنوات التالية للحرب كانت عنصر استقرار في التجارة الدولية باعتبارها وسيلة لحل المشاكل الاقتصادية المختلفة إلا أن وسياسة هذا الاستقرار كان لها كثير من العيوب بالنسبة لدول الكتلة المختلفة .

فكان محتملا حدوث موقف متفجر قد ينتج عنه إرتباك عنيقة في التجارة بين دول الكتلة بمجرد إزالة هذا الضغط السياسي . لذلك كان من الضروري أن تجد دول الكتلة مقياسا مناسباً لحل مشكلة تحديد أسعار التجارة حتى تستفيد الأطراف المعنية من التبادل التجاري فيما بينها.

ومن الممكن أن يقوم هذا الأسلوب في البحث *Modus Operandi* على اعتبارات نظرية ، لا تمت إلى البداىء العامة للتعارف عليها من الجميع بصفة ، أو على اعتبارات تطبيقية ، مستمدة من الاعتراف الصريح بقوة الحاجة . فقد اهتم كلا من الاقتصاديين النظريين والقائمين بمزاولة التجارة الخارجية بمشكلة أسعار التجارة الخارجية ، ومنبعث باختصار آراء كلا الفريقين في المشكلة .

وقد كانت أهم مشكلة أيديولوجية تفترض الاقتصاديين هي تبرير استخدام الأسعار القائمة في « السوق العالمي الرأسمالي » كأساس للتجارة بين دول الكتلة ، بعدما أعلن ستالين وجود سوقين عالميين ^(١) . إلا أن هذه المشكلة قد استبعدت

(١) أنظر كتاب ستالين « Economic Problems of Socialism in the USSR » حيث أعلن الاتصال التام للسوق الرأسمالي الدولي عن السوق الاشتراكي العالمي كذلك أنظر كتاب O. Kohlmeier المرجع السابق صفحة ٣١ .

ولم تبحث إلا فيما ندر . وقد تركزت آراء الاقتصاديين حول مبادئ تسعير التجارة الخارجية بين دول الكتلة في اعتبارات أخرى مختلفة تماما . وقد قامت ثلاث مدارس فكرية في هذا الصدد .

(أ) المدرسة الفكرية الأولى ويمثلها بوضوح ظاهر الاقتصادى السوفيتى ذو المكانة المرموقة — K. Ostrovityanov وبعض الاقتصاديين البلغاريين . وتعتقد هذه المدرسة أنه يجب أن تحدد أسعار التبادل بين الكتلة على أساس تكاليف الإنتاج في نطاق الكتلة لكل سلعة^(١) كما انتقدت المدرسة فكرة استخدام الأسعار الرأسمالية على أساس أن تقليد « حركات الأسعار الحرة World Price movements الموجودة والسوق العالمية الرأسمالية كانت تسبب مخاطرة كبيرة وعدم تأكد في تخطيط التجارة الخارجية لدول الكتلة . فضلا عن ذلك فإن أسعار السوق الرأسمالية أسعار غير « متعادلة » equivalent^(٢) وعندما كانت تستخدم كانت تسبب كثيرا من الظلم والأحجاف بين دول الكتلة . لذلك ترى هذه المدرسة أن تكاليف الإنتاج هي أنسب الأسس لتحديد الأسعار بين دول الكتلة ، غير أن أعضاء هذه المدرسة^١ قد اختلفوا فيما بينهم عن كيفية قياس نفقات الإنتاج بالنسبة لدولة معينة ، وكيفية عمل متوسط لمختلف نفقات الإنتاج في البلاد المنتجة للحصول على سعر موحد لجميع دول الكتلة . والواقع يبدو أن الاختلافات الموجودة في هيكل الأسعار الداخلية تختلف دول الكتلة تعقد مشكلة حساب متوسط لنفقات إنتاج السلعة في نطاق الكتلة مما يؤدي إلى تعذر إيجاد حل لها .

(١) أقرر خطبة (استروفيتانوف) في المؤتمر الحادى والعشرين للحزب الشيوعى السوفيتى المنشورة في عدد البرافدا في ٦ فبراير ١٩٥٩ صفحة ٩ .
(٢) أن أصلاح التعادل يعنى معان كثيرة ، غير أن أهمها هو عندما نقول أن السلم المنتجة في بلدين مختلفين تتبادل أسعارهما عندما يتطابق تبادل مساوية من ساعات من العمل الداخلى عند الاتجار في هذه السلم .

(ب) أما المدرسة الفكرية الثانية في تعميرة التجارة الخارجية بين دول الكتلة فيمثلها الاقتصاديون التشيكوسلوفاكيين والمجريين (رغم عدم شيوعها في تشيكوسلوفاكيا) وتعتقد هذه المدرسة بضرورة التحكم في أسعار سوق الكتلة لتصبح قريبة من الأسعار العالية على قدر المستطاع . . . أنه كلما كانت الأسعار في السوق العالمي الاشتراكي متمشية مع أسعار التجارة الخارجية في الغرب كلما أدت الأسعار « الاشتراكية » إلى مزيد من التجارة بين دول الكتلة وإلى تنمية ذلك القطاع من الإنتاج الذي يخدم المصالح المشتركة للسوق العالمي الاشتراكي جميعه . وعلى سبيل المثال لو فرضنا أن دولة إشتراكية تطالب باستمرار بأسعار أعلى من السعر السائد في السوق الرئيسي للتجارة الدولية بالنسبة لسلعة معينة وتحصل عليها فعلا من دول الكتلة ، فإن ذلك سوف يؤدي لاحالة إن عاجلا أو آجلا إلى أن تلجأ دول الكتلة المشتركة للسوق الرأسمالية لشراء هذه السلعة بالسعر الأقل .^(١) كما أعلن أحد المشايخين لهذه المدرسة بطريقة أكثر جفاء « يجب ألا تجبر دولة ما على شراء شائعة ما بسعر أعلى مما تستطيع دفعه لنفس السلعة من بلد آخر . .^(٢) كذلك يختلف أنظار هذه المدرسة فيما بينهم في المسائل التالية :

١ — المدى الزمني الذي تحسب على أساسه متوسطات الأسعار في الأسواق الغربية وقد اختلفت الاقتراحات فتراوح المدى من عام واحد إلى عشرة أعوام .

٢ — مدى تغير أسعار التجارة بين دول الكتلة (الأسعار المستمدة من أسعار التجارة الخارجية في الغرب) وقد اختلفت الاقتراحات ، فيرى البعض تغييرها مرة كل عام والبعض الآخر يرى تغييرها مرة كل خمسة أو سبعة أعوام مرة .

٣ — اختلفت الآراء في أنواع الارتباطات الرأسمالية الغير رشيدة

(١) أنظر مقالة v. cerniansky في مجلّة "Der Aussenhandel" VIII, 46 1958 السابق
كذلك كتاب Mervart

(٢) أنظر مقالة karl Morgenstern في مجلّة wirtschafswissenschaft VI.3 / 1958
تلا من الاقتصاد النشيط

Irrational capitalist disturbances التي يجب تجنبها كالاحتكار والمضاربة والتضخم والدورات الاقتصادية ، كما اختلفت الآراء في كيفية تحقيق ذلك .

٤ — اختلفت الآراء في طريقة معالجة مشكلة تكاليف النقل .

٥ — اختلفت الآراء فيما في نوع المعيار الذي يمكن استخدامه لاختيار « السوق الرئيسي العالمي Chief World Market » لسلعة ما وذلك لمعرفة سعر السوق العالي .

ويؤدي تطبيق آراء هذه المدرسة إلى دخول « التقلبات السعرية الرأسمالية » لأسواق دول الكتلة فضلا عن ذلك توجد عدة اعتراضات أخرى في هذا الصدد . فن المعروف أن رأس المال كان يتسم بالندرة بين دول الكتلة لذلك كان من الواجب أن تحصل الاستثمارات الرأسمالية الكثيفة على عائد مرتفع يفرى الدول على القيام بهذا النوع من الإفراق . ولكن استخدام « الأسعار الرأسمالية » حال دون ذلك وأدى إلى تشييط المهمة بالنسبة لبعض أنواع الاستثمارات الهامة للكتلة ولا سيما تلك ذات الأجل الطويل وتلك ذات المخرجات الرأسمالية المرتفعة مثل استخراج المعادن أو المنتجات الحديثة التي تطلبت انفاقاً كبيراً في تطويرها . حيث كانت لدى الدول المستثمرة أوجه أخرى لاستثمارات رأسمالية أقل كثافة . وكانت رغبة في ترك هذه الاستثمارات لتقوم بها دول أخرى . وعلاوة على ذلك . يصير بعض المؤلفين على الرأي القائل بأن أسعار التجارة الخارجية الرأسمالية الجارية في تجارة دول الكتلة لا تشجع على قيام التخصص بينها نظراً لعدم وضوح تكلفة المدخرات Cost Savings ومن ثم لا ترغب أي دولة في المخاطرة بقيامها باستثمارات في اتجاهات غير مجزية أو مريحة^(١) .

(ج) والجموعة الثالثة من المفكرين أرادت أن تجمع بين آراء المدرستين المفكرتين السابقتين،

() أنظر مقالة Gerd Friedrich وآخر في مجلة

Wissenschaftliche zetschrift der Hochschule für Ökonomie, 3-1958 .

فاقتربت تحديد معظم أسعار التجارة بين دول الكتلة على أساس الأسعار العالية . ولكن بالنسبة لبعض المنتجات ذات التكلفة المرتفعة نسبياً والضرورية لاستقلال الكتلة الاقتصادية فإنها يجب أن تحصل على إعانة عن طريق « تحديد السعر طبقاً للتكلفة الداخلية Method of Pricing Cost - Plus ^(١) . ويقتصر ذلك على صناعات المواد ويقتصر ذلك على صناعات المواد الأولية الاستخراجية والتي تزيد تكلفتها عن أسعار السوق العالمي (مثل الألومنيوم المجري) ، كذلك الصناعات الناشئة التي قلل من درجة اعتماد الكتلة على الغرب ، كذلك بالنسبة للسلع التي تكون أسعارها قد هبطت فجأة في الأسواق الرأسمالية نتيجة استخدام وسائل فنية جديدة في الإنتاج لم تستخدم بعد في دول الكتلة . وتشابه هذه الحجج تلك التي تستخدمها الدول الغربية لتبرير فرض الحماية الجمركية .

ونظراً لاختلاف هيكل تكاليف الإنتاج في الكتلة كلية عن هيكل تكاليف الإنتاج في الغرب ، فإنه يوجد عدد كبير من سلع الكتلة مرتفعة تكاليفه نسبياً وتستحق الإعانة . غير أن الاعتراض الأكبر على تطبيق « نظام الإعانة Subsidy System » هو غرض المعيار الذي تقدم على أساسه المساعدة للدرجة أن دولاً كثيرة كانت تطالب بإعانة جميع سلع الصادرات التي تنتجها تقريباً .

(ويبدو أنه ليس من قبيل الصدق أن تطالب المجر بإعانة صادراتها من الألومنيوم) .

ويبدو أن لكل مدرسة من المدارس الفكرية الثلاث آراء لها وجهاتها وتقديرها . كما أنه يمكن مهاجمة كل منها على أسس نظرية أو فكرية أيضاً . وقد كان الناتج الإضافي « by - product » لهذا الاختلاف بين المدارس الثلاث مثمراً ، أي أنه أدى إلى قيام لجنة فرعية في نطاق مجلس المعونة المتبادلة لبحث مشكلة التسعير ، والإجراءات المحاسبية في كل دولة ولتقصي إمكانية وضع أسس لتكلفة الإنتاج تتحدد معها على أساسها

“Der Aussenhande” ΔIII* 22-1-1958

(١) انظر مقالة Imre Vajda في مجلة

أسعار التجارة بين دول الكتلة . كما كان من نتيجة هذه الخلافات النظرية الخاصه بتحديد أسعار التجارة بين دول الكتلة أن شجعت الدول الاعضاء في الكتلة على حساب « معاملات الربحية التجارة Trade profitability Ceef فضلاً عن قيامها بدراسة الاسعار في الاسواق العالمية بدقة متناهية ، وفي الواقع كان تأكيد ربحية التجارة مشجعاً لدول كثيرة (وخاصة ألمانيا الديموقراطية) لتقوم بحساب الارقام القياسية لمعدل التبادل الدولي فسدت بذلك ثغرة كانت قائمة في التقارير الإحصائية .

على أنه لو تركت مشكلة تحديد أسعار التجارة بين دول الكتلة لاساتذة الكتلة الاقتصاديين لكان هناك شك في إمكان الوصول إلى أى اتفاق سعري على الإطلاق . وعلى كل حال فقد كانت هناك ضرورات عملية تحتم الوصول إلى اتفاق ، كذلك كان هناك ضغط ثقيل يقع على موظفي الكتلة غير المحظوظين ، المسئولين عن التجارة الخارجية فقد كان لديهم هدف ترمى إليه الخطة يجب أن يحققوه (ويمنحون مكافآت تشجيعية في حالة تحظى أهداف الخطة) ، فكان لزاماً عليهم أن يصلوا بطريقة ما إلى اتفاق في الاسعار مع شركائهم في التجارة من بين دول الكتلة .

يقول واضعوا نظريات اللعب أنه في حالات المساومة التي يستفيد فيها كلا الطرفين من تحقيق تسوية ما يجوز استخدام أكثر المعايير غموضاً في الوصول إلى حل حتى ولو استفاد أحد الاطراف أكثر من الطرف الآخر^(١) ولا شك أن هذا الحل يمنحنا « موت الملك في الشطرنج الذي يحتفل أن يحدث أثناء البحث عن حل أكثر عدالة » . فضلاً عن ذلك ، فإنه يجب على كل معيار سعري يوضع لحل مشكلة الاسعار هذه أن يأخذ في الاعتبار أن الدولة التي تضار منه قد تضع مصالحها القومية الاقتصادية فوق مصالح الكتلة السياسية ، لذلك قد تلجأ إلى الاتجاف مع الدول الغربية . وعلى كل حال ، فقد كان هناك « انحراف » لا يقل عن ١٠٪ بالنسبة لهذا السعر نظراً لأن دول الكتلة كانت

فى مركز تنافسى ضعيف فى مواجهة الدول الغربية ومن ثم حصولوا على أسعار فى غير صالحهم . (أنظر الجداول ٥-١ ، ٥-٦٠٢ -- ٤) .

ويعتبر متوسط سعر أى سلعة فى « السوق الرئيسى الرأسمالى » بميزة وضوح البداية فهو غير غامض على الإطلاق ، وبذلك يجنبنا مشكلة مقارنة سعرى غير رشيد بآخر به ، كما يجنبنا مشكلة تحديد المنتجات الاستراتيجية المختلفة بالنسبة للكتلة والى تمتحق الإعانة حقاً . لذلك ورغم أن الآراء الاستالينية الخاصة بالأسواق العالمية الموازية كانت المذهب الرسمى الذى تدين به جميع دول مجلس المعونة الإقتصادية منذ عام ١٩٥٢ حتى عام ١٩٥٦ (وبعد ذلك) فإنه قد استخدمت بعض الأسعار المتباينة فى السوق كـمقياس رسمى لتحديد الأسعار بين دول الكتلة . وقد أدرك الاقتصاديون فى الكتلة ضرورة وجود معيار واضح لتحديد الأسعار بين دول الكتلة . فمثلاً ذكر أحد الاقتصاديون فى ألمانيا الديمقراطية ما يلى ، « أنه على الرغم من أن الأسعار فى السوق المالى الرأسمالى مفسدة ، إلا أنه يجب استخدام سعر السوق المالى فى تحديد أسعار التجارة الخارجية الاشرائية طالما... أنه المقياس الوحيد ذو القيمة التبادلية المتعادلة الممكن استخدامه » .

وقد بحث الاقتصاديون فى الكتلة أيضاً مشكلة تكاليف النقل فى التجارة ومن يتحملها ويتفق معظم الاقتصاديين على وجوب تقسيم نفقات النقل بطريقة ما فى حالة تحديد أسعار التجارة بين دول الكتلة على أساس الأسعار فى السوق المالى الرئيسى . ومن الناحية العملية تبدو بين دول الكتلة أكثر بساطة وأقل غموضاً — فقد تحمل المستورد جميع تكاليف النقل . ويبدو ذلك تأكيداً « لمظاهر اللعبة » Game-aspect فى هذا الصدد .

وكما سبق أن ذكر المؤلف من قبل فإن فكرة « متوسط سعر السوق المالى » فى السوق الرئيسية للساعة خلال السنة الماضية تبدو غير واضحة تماماً . وقد نتج عن ذلك انقسام غريب فى كتابات التجارة الخارجية ، فقد اعتقد بعض الاقتصاديين فى وجود سعر واحد حقيقى

السوق العالمي « حقيقة ملومة تختلف عن كل مظاهر السوق الرأسمالية الغير رشيدة — Irrational Dapitalist Market Manifestation فمثلا اقترح أحد رجال القانون في ألمانيا الديمقراطية انشاء محكمة دولية للأسمار بين دول الكتلة مهمتها تسوية اختلافات السعريّة على أسس وقواعد ، « ومعايير موضوعية واضحة Objective norms »^(١) ومن ناحية أخرى يرى البعض الآخر أن مشكلة للقياس السعري يجب أن ينظر لها كتجارب ومحاولات لوضع مقاييس سعريّة واضحة لا تؤدي إلى إعادة تحويل التجارة نحو الغرب ، ومن ثم يتلاشى الفموض وعدم التحديد الموجود في اصطلاح « أسمار الأسواق العالمية » . لذلك فقد ردت وزارة التجارة الخارجية في كل من الاتحاد السوفيتي وألمانيا الديمقراطية اتفاقاً تفصيلياً يتضمن مجموعة من الأحكام وتفسيراتها فمثلا تضمن الاتفاق تعريفاً « م للسوق الرئيسي Chief Warket على أنه أكبر الأسواق غير الشيوعي يمكن للدولة أن تشتري أو تباع فيه إذا ما اضطرت للتعامل مع الأسواق الرأسمالية ، ويمكن استخدام مثل هذه التعاريف الرسمية كمرشد ودليل للأسعار العالمية »^(٢) وقد نتج عن تطبيق أحكام الإنفاق المذكور ان استغضمت ألمانيا الشرقية أسمار الآلات في ألمانيا الغربية كأساس في اتفاقاتها السعريّة مع دول الكتلة الأخرى لتوفر العروض من ألمانيا الغربية بأسمار تقل عن أسعار العروض البريطانيّة^(٣) .

ومهما كانت درجة الدقة في تحديد قواعد الأسمار ، فانه لا بد من وجود بعض

(١) أنظر مقال H. Wogner في مجلة " Der Aussenhandel " , VIII, 16/1958

(٢) أنظر الملحق دأه الخامس بالاتفاق بين الاتحاد السوفيتي وألمانيا الديمقراطية .

(٣) أنظر مقالة Heidschat في مجلة " Ger Aussenhandel " , VIII, 16/1958.

الثغرات إذا ما حاول كلا الجانبين للتساويين الحصول على الأسعار الممكنة عند تطبيق أحكام وقواعد الاتفاق السعري .^(١) ويمكن تخفيف حدة المساومة السعرية عن طريق التضييق من هذه الثغرات بوضع شروط للتحكيم .

• — الإتجاهات المقبلة لأسعار التجارة الخارجية

بين دول الكتلة

يبدو أن كثيراً من الاقتصاديين في الكتلة غير سعداء من استخدام أسعار السوق العالمي الرأسمالي كأساس لتحديد الأسعار في التجارة بين دول الكتلة . ويعتقد معظم اقتصاديو الكتلة الذين كتبوا في هذا الموضوع أن الكتلة سوف يكون لها إن عاجلاً أو آجلاً ، نظامها السعري الخاص بتجارتها الخارجية . وكثيراً ما تظهر بيانات على النحو التالي في الكتابات الاقتصادية داخل الكتلة :. نتيجة نمو وتطوير النظام الاقتصادي في العالم الاشتراكي ، سوف تحدد أسعار التجارة الخارجية بين دول الكتلة على أسس وعوامل تأخذ الاعتبار حقيقة وجود موقفين عالميين منفصلين . «

ومن الطبيعي بل ومن المقول جداً أن يريد اقتصاديو الكتلة نظاماً للتسعير خاصاً بدول الكتلة يمكنه أن يعكس قوى العرض والغالب في داخل الكتلة بدقة أكثر . لا سيما إذا افترضنا أن مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة أن يصبح في المستقبل « لجنة تخطيط دولية — Supra-National Planning Commission لها سلطات تنفيذية إلزامية « فوق قومية » ، لذلك يجب البحث عن طريق ، يشجع على إجراء التغييرات في الهيكل الإنتاجي لدول الكتلة من أجل تجنب وجود عجز أو فائض إنتاجي شامل داخل الكتلة ويعمل كذلك على تنمية وتطوير الكتلة كوحدة اقتصادية واحدة . فضلاً عن ذلك فإنه من العسير تحديد أسعار الكتلة على أساس أسعار السوق الغربي نظراً للاختلاف النوعي للسلع (مثلاً الكميات أو قد تنقلب الأسعار بدرجة كبيرة وسريعة مثلاً بالنسبة للواد الخام الأولية) .

(١) أنظر مقالة Heidscht Rau وزير التجارة ارجية في ألمانيا الديمقراطية .

وعلى كل حال ، فإني أن تصبح المصالح الاقتصادية للتبادلة بين دول الكتلة من
الكبر بحيث لا تفرى دولة ما بالتصدير إلى الغرب عندما تكون الاسعار فى داخل
الكتلة منخفضة نسبيا ، وإلى أن يستحدث الكوميكون من الوسائل للملائمة التى
يمكن بواسطتها مقارنة التكلفة النسبية للإنتاج والإنتاجية فى كل دولة من دول الكتلة
فسوف يظل النظام القديم الخاص بتحديد أسعار تجارة الكتلة على أساس الاسعار الغربية
معمولا به بدون أدنى شك .

ولا يعرف أحد متى تستطيع الكتلة استخدام أسعاراً للتجارة الخارجية
تختلف عن الاسعار الغربية . وعلى كل حال فإن المؤلف لا يرجع حدوث تغيرات فى
القريب العاجل .

الباب السادس

اختيار شركاء التجارة

جاء في دائرة المعارف السوفيتية العظيمة ما يلي : « تمشي سياسات الاتحاد السوفيتي في ميدان التجارة الخارجية مع مبادئ السياسة السوفيتية الخارجية التي وضعها ستالين . كما أن تنمية التجارة الخارجية السوفيتية تأتي في الدرجة الأولى من الأهمية بالنسبة للعلاقات السياسية السوفيتية . . ^(١) » . وقد أدلى معظم كبار الرسميين في الكتلة بيانات مماثلة في مناسبات مختلفة ، ولذلك أبدى المعلقون والمراقبون الغربيون اهتماما بالفا بالعوامل السياسية التي تكمن خلف اختيار دول الكتلة لشركائهم في التجارة . وفي رأي المؤلف أن مثل هذا التحليل يبدو « من جانب واحد » > two one - sided « وفي هذا الباب سوف يوضح لنا المؤلف أن واضعي قرارات » Decision - Makers « التجارة الخارجية لم يتجاهلوا العوامل الاقتصادية في قراراتهم الخاصة باختيار شركائهم في التجارة على خلاف الاعتقاد الشائع في الدوائر الغربية .

وعلى الرغم من وجود كلا من العوامل الاقتصادية والعوامل السياسية كامنة خلف كثير من قرارات اختيار شركاء التجارة إلا أنه يجب بحث كلا منهما على حدة إذا ما أردنا تحليلا دقيقا لموضوع اختيار شركاء التجارة . ولما كان الجانب

(١) انظر « Oreat Soviet G. S. Roginski • Encyclopedيا وآخرين »

السياسى لتجارة الكتلة كان قد قتل بحثا فسوف يقصر المؤلف تحليله فى هذا الباب على
العوامل السياسية الهامة فقط « كالخطر الغربى » للتجارة الخارجية مع دول الكتلة .

• « Western Embargo » •

وفى الجانب الاقتصادى قام المؤلف ببحث هيكل التجارة الخارجية لدول
الكتلة بين الشرق والغرب ، ثم أوضح العوامل الاقتصادية التى أثرت بل شكلت
قرارات الكتلة فى تقييد حجم التبادل التجارى مع الدول الغربية مثل معدل التبادل
الدولى مع هذه الدول . وتلى المؤلف ذلك ببحث عن اختيار الكتلة لشركائها من
بين الدول المتقدمة والدول النامية فى نطاق « السوق العالمى الرأسمالى » ثم أخيرا
بين الكثير من وجهات النظر الاقتصادية فى اختيار دول الكتلة لشركائها فى
التجارة فى نطاق الكتلة نفسها ليثبت أن بعض العوامل الاقتصادية مثل ثنائية التجارة
قد بولغ فيه أكثر من اللازم فى الغرب .

(١) هيكل تجارة الكتلة بين الشرق والغرب

قد بينت معظم الخطاب والبيانات الرسمية للقادة السياسيين فى الكتلة بطريقة
صريحة وواضحة أن سياسة دول مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة هى التجارة أولا
مع دول الكتلة . وقد اتخذ هذا القرار السياسى على مستوى أعلى سلطة فى الدولة ،
ونص على ضرورة اجراء تغيير جذرى فى هيكل تجارة الكتلة فى السنوات التى
أعقبت الحرب مباشرة .

ويظهر بوضوح فى الجداول التالية التغير فى هيكل التجارة الخارجية
لدول الكتلة :

جول ٦-١

النسبة المئوية للتبادل التجاري لدول المجلس مع دول الكتلة الشرقية بأنرها

السنة	نقطة	تشيكوسلوفاكيا	ألمانيا الديمقراطية	المجر	بولندا	رومانيا	المتوسط	الاتحاد السوفيتي
	%	%	%	%	%	%	%	%
١٩٣٨	٣٠	٢٢	٤	٢٣	١٣	٢٥	٨	١٣
١٩٤٨	٧٨	٣٢	٧٥	٣٤	٣١	٧١	٤٤	—
١٩٥٠	٨٥	٥٣	٧٢	٦١	٥٩	٨٤	٦٤	٨١
١٩٥١	٩٠	٦٠	٧٦	٦٧	٥٧	٨٠	٦٧	—
١٩٥٢	٨٩	٧١	٧٥	٧٣	٦٦	٨٥	٧٢	—
١٩٥٣	٨٦	٧٨	٧٨	٧٦	٧٠	٨٤	٧٧	—
١٩٥٤	٨٧	٧٤	٧٦	٧١	٧٠	٨٠	٧٥	—
١٩٥٥	٧٧	٦٩	٧٢	٦١	٦٤	٧٩	٦٩	٧٨
١٩٥٦	٨٠	٦٥	٧٣	٦١	٦٢	٧٨	٦٨	٧٤
١٩٥٧	٨٣	٦٧	٧٣	٦٨	٥٩	٧٦	٦٩	٧٢
١٩٥٧	٨٤	٦٩	٧٣	٦٧	٥٦	٧٧	٦٩	٧٣
١٩٥٩	٨٠	٧١	٧٥	٦٧	٦١	٧٩	٧١	٦٩
١٩٦٠	٨٠	٧٠	٧٣	٦٦	٦١	٧٢	٦٩	٦٦
١٩٦٥	—	٧٥	٧٥	٧٥	٦٥	—	—	—
(خط)								

جـلـول ٦-٢

النسبة المئوية للتبادل التجارى لدول المجلس مع دول المجلس الأخرى

السنة	بلغاريا	تشيكوسلوفاكيا	ألمانيا الديمقراطية	المجر	بولندا	رومانيا المنوط	الاتحاد السوفيتى
	%	%	%	%	%	%	%
١٩٣٨	٣٠	١٩	٣	٢٣	١٣	٢٥	٧
١٩٤٨	٧٨	٣٢	٧٥	٣٤	٤١	٧١	٤٤
١٩٥٠	٨٥	٥٣	٧٢	٦١	٥٩	٨٤	٦٣
١٩٥١	٩٠	٥٧	٧٤	٦١	٥٥	٧٩	٦٣
١٩٥٢	٨٨	٦٦	٧٠	٦٧	٦٣	٨٥	٦٩
١٩٥٣	٨٣	٧١	٧١	٦٩	٦٧	٨٣	٧٢
١٩٥٤	٨٤	٦٧	٦٩	٦٥	٦٦	٧٩	٦٨
١٩٥٥	٨٤	٦٣	٦٤	٥٤	٦٠	٧٤	٦٤
١٩٥٦	٧٧	٥٩	٦٦	٥٤	٥٧	٧٢	٦٢
١٩٥٧	٨١	٦٠	٦٧	٦٢	٥٥	٧٢	٦٣
١٩٥٨	٨٢	٦١	٦٥	٦٠	٥١	٧٢	٦٢
١٩٥٩	٧٩	٦٤	٦٩	٦٢	٥٦	٧٣	٦٥
١٩٦٠	٧٩	٦٤	٦٨	٦٢	٥٧	٦٧	٦٤
١٩٦٥	—	٧٠	—	—	—	—	—
(خطة)							

ومن البيانات السابقة يمكن أن نتبين النتائج الهامة التالية :

أولاً : كان التغيير في اتجاهات التجارة ، بالنسبة للدول التي كانت من أعداء الاتحاد السوفيتي « EX - Enemy » (أى بلغاريا ، وألمانيا الديمقراطية ، والمجر ، ورومانيا) ، أسرع بكثير عنه بالنسبة للدول التي كانت حليفة للاتحاد السوفيتي (أى بولندا أو تشيكوسلوفاكيا) .

ثانياً : وصلت عملية التغيير في اتجاه التجارة نحو دول الكتلة إلى قممها في عام ١٩٥٣ ، وهي السنة الأولى لما يسمى « بالعهد الجديد » « New course » وبمدها هبطت نسبة التبادل التجاري بين دول الكتلة إلى مستوى عام ١٩٥١ .

(أ) العوامل السياسية :

ربما كان أهم عامل وراء التغيرات في اتجاهات التجارة من الغرب إلى الشرق هو رغبة حكومات الدول الشيوعية في أن تصبح مستقلة اقتصادياً عن دول الغرب^(١) . فضلاً عن ذلك فقد شكل التبادل التجاري التزايد بين دول الكتلة والاتحاد السوفيتي الجزء الأكبر من هذا التحول في التجارة (أنظر جدول ٦-٩ ، ٦-١٠) ، كما سهل هذا التحول وجود الاحتلال السوفيتي في الدول الأربع التي كانت من أعدائه « EX - Enemy » فضلاً عن حاجته الملحة لصادرات هذه الدول لتنفيذ برنامجها التعميري . هذه هي التغيرات الأساسية التي قتلها تلك الكتابات الغربية بحثاً وتعليقاً ومن ثم فلا حاجة بنا إلى مزيد من التحليل^(٢) .

وقد حصلت التجارة بين دول الكتلة في عام ١٩٤٨ على قوتين دافعتين رئيسيتين الأولى وهي أن كل دولة من دول Stimuli الأولى هي أن كل دولة من دول أوروبا

(١) أنظر كتاب Die wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen den Ostblockstaaten Klinkmüller.

(٢) أنظر كتاب « Soviet Trade with Eastern Europe » ، Zauberman ، « Economic Imperialism » .

الشرقية قد بدأت تقلد نظام التجارة الخارجية المعمول به في الاتحاد السوفيتي ، وقد تم لها عمليا « احتكار التجارة الخارجية » في عام ١٩٥٠ . وقد أتاح هذا التركيز في التجارة لعدد صغير من الموظفين الرسميين الموثوق بهم بعقد صفقات تجارية ضخمة فيما بين دول الكتلة وبعضها البعض (بأسعار تحقق فقط جزءا من «المستوى الأمثل للتجارة» (Trade Potentiai) .

أما القوة الثانية فهي بدء الدول الغربية بالتمديد المنظم لصادراتها إلى دول الكتلة كخطوة أولى نحو فرض حصار عنيف عليها . ففي مارس ١٩٤٨ فرضت الولايات المتحدة الأمريكية نظام تراخيص التصدير بالنسبة لجميع صادراتها لدول الكتلة لتحول دون حصولها على « أسلحة و سلع استراتيجية » . كذلك توقفت التجارة بين الدول الغربية « والمنطقة السوفيتية المحتلة في ألمانيا » أي ألمانيا الديمقراطية خلال الفترة من أغسطس عام ١٩٤٨ إلى مايو عام ١٩٤٩ كرد على السلطات العسكرية السوفيتية أمرت بقطع طرق المواصلات البرية الموصلة إلى برلين الغربية . وفي خريف عام ١٩٤٨ بدأت الولايات المتحدة الأمريكية مباحثاتها الثنائية مع مختلف دول أوروبا الغربية للتعاون في حظر تصدير السلع الاستراتيجية لدول الكتلة .

وقد كانت رقابة أمن الصادرات ذات ثلاث شعب :

(١) حرمان دول الكتلة من الحصول على السلع التي تعرض سلامة وأمن الدول الغربية للخطر .

(٢) تقييد تصدير السلع التي يمكن تحويلها بسرعة من الاستعمال المدني إلى الاستعمال الحربي .

(٣) انشاء قائمة بالساح الهامة كالطائرات مثلا تخضع للرقابة المستمرة من جانب الغرب .

وعلى ذلك فقد كان الاهتمام بالخطر منذ البداية موجها لنوع التجارة وليس لكميتها^(١). كذلك قد أدى التوتر قبل اندلاع الحرب الكورية في يونيو ١٩٥٠ وأثنائها إلى إنشاء « لجنة التنسيق الاستشارية » Consultation Group Co-ordination Committee التى تتكون من خمسة عشر دولة غربية وتهدف إلى تقوية الحظر على دولة الكتلة وجعله أكثر إحكاما. كذلك أصدرت الولايات المتحدة « قانون المعركة » "Battle Act" ليمسرى اعتبارا من أول يناير ١٩٥٢ ، ويقضى بوقف المنح والمساعدات الاقتصادية الخارجية والقروض الأمريكية عن أى دولة لا تتخذ الإجراءات اللازمة لفرض رقابة الأمن على صادراتها لدول الكتلة^(٢). وقد أدت المناقشات والمباحثات المستمرة فى لجنة التنسيق الاستشارية "COCOM" إلى التوسع فى أنواع السلع المحظور تصديرها للكتلة فأنشأت فاعمتين « قائمة (أ) » وكانت تتضمن ٢٦٠ مجموعة سلعية فى عام ١٩٥٣ ومحظور تصديرها قطعيا لدول الكتلة ، أما « القائمة (ب) » وكانت تتضمن ٩٠ مجموعة سلعية مقيدة لدول الكتلة .

والسؤال الهام الذى يثار فى هذا الصدد ، هو بالطبع عن مضمون « الصادرات الاستراتيجية » ، وقد اختلفت التعاريف بدرجة كبيرة خلال السنوات الماضية ، ففي عام ١٩٤٩ كانت القائمة تتضمن : « ماكينات تشكيل المعادن ، والكيماويات ، ومعدات البترول ، والآلات الدقيقة Metal(Some)Chemicals ومنتجات البترول ، ومنتجات المطاط^(٣) . » وقد وصفت إحدى النشرات الحكومية الأمريكية المواد الاستراتيجية بأنها تلك المواد التى قد تساهم بطريق مباشر أو غير مباشر فى « النمو الصناعى ومن ثم

(١) أنظر كتاب " The Economics of Communist Eastern Europe " N. Spulber .

(٢) أنظر كتاب " Das Ost Embargo " , Hans Grgen Lambers .

(٣) أنظر تقرير "East-West Trade" Staff Papers Presented to the Commission on Foreign Economic Policy الباب التاسع صفحه ٢٤٤ :

فى الجهد الحربى^(١). وعلى الرغم من أن هذا الوصف قد يبدو مبالغاً فيه من وجهة نظر السياسة الأمريكية الرسمية إلا أن قائمة الحظر فى عام ١٩٥٣ كانت طويلة جداً، ولم تتضمن السلع التى ذكرناها من قبل فحسب بل تضمنت أيضاً الكثير من المعادن اللافلزية، والسبائك الخاصة " Special Alloys " والمعدات الالكترونية، والمكينات الخاصة. وفى الأشهر الأولى من عام ١٩٥٤ وبعد انعقاد مؤتمر لندن الثلاثى فى مارس ١٩٥٤ اختصرت القائمة «أ» (التى تتضمن السلع المحظورة تصديرها قطعياً) إلى ١٧٠ مجموعة سلعية كما اختصرت القائمة «ب» إلى عشرين مجموعة سلعية فقط. ومنذ ذلك الحين وقد تم استبعاد الكثير من السلع من هذه القوائم فى أغسطس ١٩٥٨ خفضت القائمة «أ» إلى مائة مجموعة سلعية فقط كما ألغيت تماماً القائمة «ب»^(٢) وعلى كل حال فقد كانت الولايات المتحدة تتمسك باستمرار بقائمة حظر أطول من قائمة لجنة التنسيق الاستشارية « Cocom » تطبيقاً بالنسبة لصادراتها إلى معظم دول الكتلة.

وقد انعكست آثار المقاطعة الاقتصادية الغربية من جهة وسياسة المسؤولين فى الكتلة نحو توجيه التجارة عمداً نحو الشرق من جهة أخرى على البيانات التالية لدول الكتلة^(٣):

(١) أنظر المرجع السابق صفحته ٤٤٣.

" Ost Handel 8 and 9/1958 "

(٢) أنظر « قوائم الحظر الجديدة » فى مجلة

(٣) يرجع للملحق الأحصائى «ب» بالنسبة لإحصاءات الاحرار الجارية.

جدول ٦-٣

الرقم القياسي لحجم واردات دول الكتلة من الدول غير الشيوعية
(١٩٥٠ - %)

السنة	دول وسط وشرق أوروبا والاتحاد السوفيتي	دول الكوميكون جميعها
١٩٣٨	٣١٣	٢٨٧
١٩٤٨	٩٦	—
١٩٥٠	١٠٠	١٠٠
١٩٥١	١٠٩	—
١٩٥٢	٩٠	—
١٩٥٣	٨٦	—
١٩٥٤	١١١	—
١٩٥٥	١٤٠	١٥٣
١٩٥٦	١٤٧	١٧٧
١٩٥٧	١٧٢	٢١٠
١٩٥٨	١٨٧	٢٢٨
١٩٥٩	٢٠٦	٢٥٤

ويجب التزام الحرص عند تفسير بيانات الجدول السابق لأسباب إحصائية وتحليلية :

(١) يجب التزام اليقظة التامة عند استخدام الإحصاءات نظراً لأن طرق تحويل بيانات الأسعار الجارية إلى أسعار ثابتة كانت طرق بدائية غير دقيقة . فضلاً عن ذلك فتعتبر هذه البيانات الإحصائية غير كاملة حيث أنها لا تتضمن الكميات الضخمة من التجارة

المهربة التي كانت تتم خلال تلك الفترة^(١) .

(وجدير بالملاحظة أن المصادر الإحصائية الشرقية تظهر زيادة في أرقام التبادل بين الشرق والغرب مقوما بالدولارات عما تظهره المصادر الغربية الإحصائية)^(٢) .

(٢) أنه من الصعب الفصل بين تأثير المقاطعة الاقتصادية الغربية وبين تأثير السياسة التي يتبعها المسئولون في الكتلة نحو توجيه التجارة عمداً إلى دول الكتلة الأخرى . وتعنى هذه المشكلة في جوهرها تحديد الآثار العكسية للمقاطعة الاقتصادية الغربية وقد عاجلت هذه المشكلة بالذات الكتابات الاقتصادية في كل من الشرق والغرب .

وغالبا ما يقتنى تحليل دول الكتلة للحصار الاقتصادي الغربي التفسير الستاليني له حيث كتب ما يلي : « أنه بالرغم من أن السوق الاشتراكي العالمي كان لا بد وأن يقوم في جميع الأحوال ... إلا أنه يجب ملاحظة أن الولايات المتحدة وبريطانيا العظمى وفرنسا قد ساهموا بأنفسهم ، ودون رغبة منهم في إقامة وتدعيم السوق العالمية الموازية الجديدة لقد فرضوا حصارا اقتصاديا على الاتحاد السوفيتي والصيني وديموقراطيات أوروبا الشعبية التي لم تنضم إلى « مشروع مارشال » ، واعتقدوا أنهم بذلك سوف يستطيعون خنقهم . ولم يكن أثر الحصار الغربي هذا هو خنق هذه الدول كما توقعوا وإنما كان نتيجة تقوية وتدعيم السوق العالمي الجديد^(٣) » .

ورغم أن الخبراء الغربيين لا يتفقون مع تحليل ستالين بشأن الدوافع الغربية للحصار، إلا أنهم عادة يتفقوا معه في النتائج النهائية التي وصل إليها .

« أن تقييد الصادرات الغربية من المواد الاستراتيجية لدول الكتلة ... يحتمل

« Trade With Communist Countries » , A'Nove'D'Connly

(١) أنظر كتاب

Harvard Business Review في مجلة Nicolas Spulber

(٢) أنظر وثيقة

Various Issues Of ECE Economic Survey Of European Economic

كذلك

Bulleting Of Europe

Economic Problems Of Locism' Joseph Stalin

(٣) أنظر كتاب

أن يكون قد أبطأ معدلات التنمية الصناعية في الاتحاد السوفيتي إلى مستوى متواضع خلال السنوات القليلة السابقة (قبل عام ١٩٥٤) . ولكن قد يبدو من المبالغة في القول إذا ذكر أن هذه الإجراءات كان — أو يمكن أن يكون لها على الإطلاق — أية أضرار حقيقية أو حيوية على اقتصاديات الكتلة في مجموعها بأى شكل من الأشكال^(١) .

« أما ما نجمت فيه سياسة حظر التصدير للكتلة حقا فهو إعاقتها لتقدم الاتحاد السوفيتي في الصناعات الهندسية (صناعة الماكينات بصفة خاصة) التي تقوم على أساس التسهيلات الائتمانية طويلة الأجل التي تقدمها الدول الغربية عند توريد معدات ثقيلة أو مركبات^(٢) . » والأمر المزعج في المقاطعة الاقتصادية الغربية هو ببساطة أنه كلما كان الخطر أكثر فاعلية وتأثيراً بالنسبة للدول الصغيرة التي تدور في الفلك السوفيتي ، كلما قوى وعظم مركز المساومة السوفيتي بالنسبة لملاقاته التجارية مع دول الكتلة وتشير الدلائل كلها على أن الدول الأقوى في الفلك السوفيتي سوف تستطيع أن تنقل الجزء الأكبر من عبء المقاطعة الغربية إلى الدول الضعيفة في الكتلة^(٣) .

ويبدو من التحليل السابق أنه بتجاهل الكثير من العوامل الهامة ، فقد كان من الطبيعي أن تحدث كثيراً من الأزمات القصيرة الأجل نتيجة للتوقف المفاجيء لبعض الواردات في بادئ الأمر . ولكن الأهم من ذلك أن الحظر قد ساعد على ازدياد حدة الكثير من « الاختناقات » " Bottle - Necks " الإنتاجية التي كانت تحدث في كل دولة من دول الكتلة سنوياً ، وذلك بتقييده لقدرة الكتلة على الاستيراد المفاجيء للسلع والمواد النادرة من الغرب ، فضلاً عن هذه الآثار قصيرة المدى ، فقد أدى الحظر أيضاً إلى إرغام دول الكتلة على القيام بكثير من الاستثمارات في عديد من

Staff papers

(١) أنظر المرجع السابق

" The Economics Of Communist Eastern Europe "

(٢) أنظر كتاب

" Harvard Business " مجلة السابغة في مجلة

(٣) أنظر مقالة

الصناعات ذات تكلفة غاية في الارتفاع ليقضى لهم إنتاج السلع البديلة لما كانت تستورد من الكتلة من قبل ^(١) . وإذا كن الحظر حقا غير مهم اقتصادياً للكتلة ، فلذا إذن ، تنادى دول الكتلة باستمرار بالفوائد التي تحصل عليها دول الغرب نتيجة زيادة تجارتها مع الشرق ، وكان الأجدر بهذه الدول أن تستخدم هذه الحجج غير المحلصة في تنمية تجارتها مع الغرب ^(٢) . وكان من الطبيعي ألا يسفر « صراخ الكتلة ضد المقاطعة الغربية » عن أى قيمة دعائية ذلك لأن دول الكتلة نفسها كانت تفرض المقاطعة الكاملة والحظر التام على علاقاتها التجارية مع يوغوسلافيا في ذات الوقت ^(٣) .

وإذا أخذنا كل هذه العوامل في الاعتبار ، فإن المؤلف يعتقد أن الحظر قد أضر بدول الكتلة بدرجة أكبر مما تصور المعلقون والمراقبون الغربيون في كل من الزمن الطويل والزمن القصير . ويبدو واضحا أن الحظر كان العامل الأساسي في تخفيض حجم التبادل التجارى بين الشرق والغرب حتى عام ١٩٥٤ ، كما أن الزيادة السريعة في التجارة بين الشرق والغرب في عامى ١٩٥٥ . ١٩٥٦ كان مردها بصفة رئيسية ، تخفيض قائمة الحظر . غير أن هذا الاستنتاج الأخير يترك لنا سؤالا حائرا ، حيث كانت دول الكتلة قد بدأت خلال تلك الفترة ، تظهر اهتماما متزايدا نحو تنمية التجارة مع الدول الغربية ، فن العسير معرفة ما إذا كانت تلك السياسة الجديدة لدول الكتلة مستقلة عن الاجراء الذى اتخذته الغرب (تخفيض قائمة الحظر) ، أو نتيجة له وقد تضامل تأثير الحظر تدريجيا منذ عام ١٩٥٦ حتى الآن نتيجة للتخفيض المتزايد في قائمة الحظر . غير أن الحظر كان ، حتى عام

(١) أنظر كتاب Fritz Schenk المرنج السابق *Magie der Planwirtschaft*

(٢) من حجج دول الكتلة في هذا الصدد أن الطبقة الحاكمة فرضت الحظر رغم تناقضه مع مصالح الدول ورجال الأعمال الذين يستطيعون تحقيق أرباح وفيرة من التعامل مع الكتلة ، كذلك فإن التجارة مع الكتلة تجنب الدول الرأسمالية مخاطر الدورات الاقتصادية الرأسمالية . وكلا الحججين يتعارض مع المبادئ الأساسية لفكر الشيوعى (أن الطبقة الحاكمة في الدول الرأسمالية هي طبقة رجال الأعمال ، وأنه لا مفر من حدوث الأزمات الممته في النظام الرأسمالى) .

(٣) أنظر مقالة Anton bormeier في مجلة *Wissenschaftliche*

١٩٦٠ ، لا يزال عائقا في تنمية التبادل التجارى بين دول الكتلة والولايات المتحدة الأمريكية التي استمرت تحتفظ بأ كبير قائمة حظر لصادراتها لدول الكتلة جمعا وعلى كل حال فيعتقد المؤلف أنه إذا ما أخذنا الدليل الغربية جمعا في الحسبان فإن الحظر قد استخدم فقط في تقييد جزء صغير من إمكانات التصدير لدول الكتلة خلال السنوات الأخيرة ، وهو الآن ليس بالعامل المثبط للتوسع التجارى بين الشرق والغرب^(١).

وهناك ثمة عامل سياسى آخر قد أدى إلى عدم تشجيع التوسع في التجارة بين الشرق والغرب ألا وهو رفض الدول الغربية لمبدأ قيام الكتلة بالتقييد الذاتى التدريجى أنشطتها الاقتصادية في التجارة . فعلى سبيل المثال فقد صرح وزير التجارة الخارجية في حكومة ألمانيا الديمقراطية بما يلى : « أن مهمة التجارة الخارجية في تحديد مستوى معيشة شعبنا ليست عن طريق نشاطها مع العالم الرأسمالى فقط بل عن طريق تأييد القوى الحبة للسلام في هذه الدول الرأسمالية ومساندتهم في كفاحهم ضد الاحتكاريين اللصوص .

فإنه من الأهمية بمكان أن يفهم العاملون في ميدان التجارة الخارجية المعنى السياسى لعملهم ، فمن المهم أن يروا العمل الاقتصادى من وجهة النظر السياسية وأن يتعرفوا على ما يمكن أن تسفر عنه العلاقات التجارية من آثار سلبية وموجبة^(٢) .

والمثل الكلاسيكى «لتأييد القوى الحبة للسلام» Supporting the peace-Lovig هو قيام الاتحاد السوفيتى بمنح قرض من القمح لفرنسا في أعقاب الحرب رغم وجود نقص في القمح بالاتحاد السوفيتى نفسه ، نظرا للتوسط الزعيم الشيوعى الفرنسى M·Thorez الذى كان ضمن أعضاء الوزارة الفرنسية في ذلك الوقت . وقد حدث ذلك قبل اجراء

(١) أنظر كتاب Nove and Donnelly المرجع السابق صفحة ٤٣ .

(٢) أنظر مقالة Willy Hüttenrauch في مجلة . » Der Ossenhandel III, 49/1953 «

الانتخابات الفرنسية مباشرة . كذلك حدث في أيسلندة أن وافق الاتحاد السوفيتي على عقد إتفاق بشأن الملح عندما كان هناك عضوا في الحزب الشيوعي مشتركا في الوزارة ، ولما أخرج هذا المعضو من الوزارة أوقف الاتحاد السوفيتي العمل بهذا الاتفاق ، ولما أعيد مرة أخرى تجدد الاتفاق مباشرة ^(١) . كذلك حدث في فنلندا تجرية مماثلة في إتفاقتها التجارية مع الاتحاد السوفيتي في عام ١٩٥٨ ^(٢) . وقد لعبت السياسية الدور الرئيسي في إلغاء إتفاق التجارة السوفيتي الإسرائيلي من جانب واحد في عام ١٩٥٦ ^(٣) . كذلك حدث بالنسبة ليوغوسلافيا أن انسحب الاتحاد السوفيتي من معرض زغرب في عام ١٩٥٩ بطريقة فجائية متعمدة ، كما ألغى من جانب واحد الاتفاق الاتحادي معها في ١٩٥٨ وعام ١٩٥٩ ^(٤) . كذلك انسحب الاتحاد السوفيتي من سوق بانجسكوك الدولي لعام ١٩٥٤ . وبالإضافة إلى ما تقدم فقد اتضح أن العاملين بمؤسسات التجارة الخارجية بدول الكتلة على صلة مباشرة مع الأحزاب الشيوعية الوطنية في كثير من الدول الغربية حيث يعملون جانبا إلى إلى جنب . وقد كان لهذا النشاط السياسي أثره البالغ على ممثلي مؤسسات التجارة الخارجية في دول الكتلة كذا عروضهم التجارية التي لم تلقى أدنى ترحيب من بعض الدول الغربية .

ومن ناحية أخرى فقد كان هناك الكثير من العوامل السياسية التي أدت إلى تشجيع التبادل التجاري بين الشرق والغرب . فقد صرحت بعض الشخصيات

« Financing Free World Trade With the Sino-S

(١) أنظر كتاب

R. Mikseil & J. Behrman

(٢) أنظر مقالة David Cohn في مجلة « Freie Rundschau 3/1960 »

(٣) أنظر المرجع السابق ومن الجدير بالذكر أن ألمانيا الديمقراطية تقاطع لإسرائيل بينما تقيم باقي دول الكتلة علاقات تجارية معها .

(٤) أنظر كتاب Joseph Berliner في الباب الخامس . « Soviet Economic Aid »

الهامة في الشرق والغرب بأن زيادة الاتصالات والتجارة بين الكتلتين سوف يؤدي بلا شك إلى تخفيف حدة التوتر السياسي ومن ثم تقل فرص قيام الحرب . ورغم أن زيادة التغافل الاقتصادي تجعل القيام بأى عمل حربى من الأمور المعسرة إلا أنه يشك في أن يتيح أى من الجانبين الفرصة لأحداث مثل هذا التغافل بدرجة كبيرة . ومع ذلك فقد كانت هذه الدوافع سببا في إقامة مؤتمر خاص للتجارة بين الشرق والغرب بواسطة بعض المنظمات الدولية كاللجنة الاقتصادية لأوروبا ECE واليونسكو ، كذلك في ظهور الكثير من البحوث التحليلية عن امكانيات التوسع في التجارة بين الشرق والغرب في الصحافة التجارية .

فضلا عن ذلك يرى المؤلف أن لكل من الشرق والغرب صالح سياسى خاص في قيام التجارة بين الشرق والغرب رغم أنه لم يجد تحليلا صريحا في الشرق يتضمن هذه الحقيقة . وعلى أى حال فقد أرجع الملحقون السياسيون الغربيون الدوافع التي تكمن وراء الصالح الشرقى في قيام التجارة بين الشرق والغرب فيما يلى :

أن زيادة التجارة بين الغرب والشرق يمكن دول الكتلة من عرض قضيتها السياسية على نطاق واسع وعلى عدد كبير من المستمعين ، كذلك تؤدي هذه التجارة إلى زيادة نفوذ الكتلة في الغرب ، وتؤدي في الوقت ذاته لزيادة معلومات الكتلة عن النشاط التجارى الغربى ، كما تهىء هذه التجارة الظروف الملائمة لأقامة نوع من السلطة السياسية والرافهة الاقتصادية مشابه للنوع الذى استخدمته النازية قبل الحرب المالية الثانية^(١) . ولا شك أن مثل هذه الآراء السياسية

(١) أنظر تقارير اللجنة المشتركة لكل من Jacob K.Javits و Samuel Pizar عن التجارة بين الشرق والغرب .

تدعو إلى سخرية المسؤولين في دول الكتلة . ومع ذلك وقبل أن نسلح أنفسنا ضد غزو تجارة الكتلة يحسن بنا أن نتبين بعض المؤثرات الاقتصادية التي يتأثر بها واضعوا سياسة الكتلة . « Bloc Policy - Makers »

(ب) العوامل الاقتصادية :

بدأت العوامل الاقتصادية تلعب دوراً متزايداً في الأهمية في قرارات دول الكتلة نحو تقييد التجاره بين الشرق والغرب خلال النصف الثاني من العقد الماضي :

(١) فمن وجهة نظر الكتلة ، كان معدل التبادل الدولي بين دول الكتلة والدول الغربية في غير صالح دول الكتلة إذا ما قورن بمعدل التبادل الدولي الذي تحصل عليه في معاملتها مع بعضها البعض ، وقد كان هذا العامل الاقتصادي من أهم العوامل التي أدت إلى عدم تشجيع التوسع في التجارة بين دول الكتلة والدول الغربية . وفي الجدول التالي نجد أن كل نسبة تزيد عن ١٠٠٪ تدل على أن معدل التبادل الدولي كان في صالح الدولة عند تعاملها مع دول الكتلة عنه عند تعاملها مع الدول الغربية:

جدول ٦ - ٤

معدل التبادل الدولي لأربع دول من دول الكتلة في معاملاتها مع باقي دول الكتلة الأخرى مقارنا بمعدل التبادل لهذه الدول مع الغرب ^(١)

السنة								الدولة
١٩٥٩	١٩٥٨	١٩٥٧	١٩٥٦	١٩٥٥	١٩٥٤	١٩٥٣	١٩٥٢	
%	%	%	%	%	%	%	%	
—	١٣٠	١٣٤	١٣٦	١٢٣	—	—	—	الاتحاد السوفيتي
١٢٥	١٥٠	—	١٦١	١٣٠	١٠٢	٨٧	٩٩	بلغاريا (إجمالي)
١٤١	١٧٥	—	١٦٦	١٣٤	١٢٩	١٣٧	١٤١	» (باستبعاد الطباقي)
—	١٢٨	١٢٦	١٩٧	١١٨	٨٩	١٣٦	١٠٦	المجر (إجمالي)
—	—	—	—	—	—	—	—	» باستبعاد الفحم
—	—	—	—	١٠٢	٨٢	١٠٤	١٠٦	الكوك
—	١٥٢	—	—	—	—	—	—	بولندا (إجمالي)
—	١٤٠	—	—	—	—	—	—	» (باستبعاد الفحم)

ومن الجدول السابق يتبين أنه خلال الفترة من عام ١٩٥٢ إلى ١٩٥٩ حصلت معظم دول الكتلة على معدل للتبادل الدولي في صالحها من تجارتها مع دول الكتلة الأخرى عنه في تجارتها مع الدول الغربية . ولم تترك الصحافة الاقتصادية في دول الكتلة هذه الظاهرة تمر دون أن توجه إليها الأنظار ^(٢) .

(١) أنظر الملحق الإحصائي « أ » لمزيد من البيانات الإحصائية ولتعرف على طريقته حساب هذه الأرقام .

(٢) أنظر مجلة ٣/١٩٥٦ or VI, 20/1955 Der Aussenhandel

هذا وتغفل دول الكتلة « بتخلف تجارى Trade Disadvantage » في معاملتها مع الدول الغربية للأسباب التالية :

(أ) تصادف مؤسسات التجارة الخارجية في الكتلة ومثيلها صعبا كبيرة أنشاء عملهم في الغرب . فغالبا ما تمرقل البيروقراطية بعد الصفقات التجارية .

وعلى سبيل المثال استغرقت المباحثات بين مؤسسة التجارة السوفيتية في أمريكا Amtorg وأحد الشركات الأمريكية لاستيراد سيارات سوفيتية أكثر من عام ونصف إلى أن قررت الشركة الأمريكية إرسال مندوب عنها إلى موسكو لمقد الصفقة ، كذلك وجدت شركة أمريكية أخرى أنه من المفيد أن تعين موطقا للتسهيلات Axpeditor في الاتحاد السوفيتي يساعدها أن اختصار الاجراءات الروتينية مع « Cut through the red tape » مؤسسات التجارة الخارجية السوفيتية ^(١) . وبالإضافة إلى ما تقدم غالبا ما تكون السياسات التسويقية التي تضعها مؤسسات التجارة الخارجية على درجة كبيرة من الجمود وعدم المرونة . فمثلا ألقت رومانيا طلبا ضخما لتوريد أخشاب رومانية إلى اليونان ليجرد أن رجل الأعمال اليوناني طلب اجراء تفتيش على الرسائل قبل شحنها نظراً لأن الاجراءات الروتينية العامة التي تعمل على هديها مؤسسات التجارة الرومانية لم تكن تتضمن مثل هذا الاجراء .

كما سجلت في الكتابات الاقتصادية عشرات من هذه الامثلة التي تدل على جمود السياسات التسويقية التي تضعها مؤسسات التجارة الخارجية ، ^(٢) فضلا عن ضعف الدعاية وقلة الدراية بالأساليب الغربية في التسويق وعدم توفر قطع الغيار للصيانة

(١) انظر « Trade Research Associates, US - Soviet Trade : Facts for the Businessman » S Appraisal »

(٢) انظر تقرير Robert Loring Allen 1960 Soviet Economic Warfare عن

والاصلاح وما إلى ذلك من الأخطاء التي ترتكبها مؤسسات التجارة الخارجية في الكتلة .

والسبب الوحيد لمثل هذه الأخطاء التجارية هو أن العاملين في مؤسسات التجارة الخارجية عادة يكونون من غير ذوي الخبرة حيث تكون للوهلات السياسية أكثر أهمية عن المهارة الفنية في المراكز التي تكون على اتصال مباشر ودائم بالدول الغربية .

(ب) كانت تجارة الكتلة مع الدول الغربية في أغلب الأحيان غير منتظمة وكان مرجع ذلك عاملين : الأول حدوث اختناقات لحائية في الإنتاج كانت تؤدي في أغلب الأحيان إلى قيام دول الكتلة بتصدير أى سلعة يمكن بيعها في الأسواق الغربية لتستطيع الحصول على العملات الأجنبية الكافية لدفع قيمة حاجاتها الحيوية من الواردات أما العامل الثاني فهو تعرض الانتاج لفرض التصدير لنفس المشاكل العامة للانتاج وهي ندرة المواد وتوقف العمل وظاهره « Storming Phenomenen » ... الخ التي يتعرض لها الانتاج لفرض الإستهلاك القوي وقد أدى ذلك إلى كثير من المشاكل في تجارة الكتلة مع الغرب. ولما كان التجار الغربيون على علم بهذه المشاكل فقد كان طبيعيا أن يفيدوا منها بحصولهم على معدلات للتبادل الدولي في صالحهم . فمثلا أصدرت إحدى شركات التجارة الغربية تعليماتها إلى موظفيها بعدم التعاقد مع مؤسسات التجارة الخارجية في دول الكتلة إلا قبل نهاية كل ربع سنة حيث تحاول كل مؤسسة الوصول إلى أهداف الخطة الربع سنوية ومن ثم تقبل شروطا للتجارة في صالح الدول الغربية .

(ج) وأخيرا فقد كان هناك بعض الدلائل على أن نظام التجارة الثنائية بين الغرب والشرق قد أضعف من مركز المساومة لدول الكتلة التي كانت أكثر رغبة

فى هذه التجارة من الدول الغربية^(١) ، إلا أن هذا الرأى يجب أن يبقى مجرد توقع أو تخمين فى جميع الأحوال .

وقد كرس دول الكتلة جهودها للتقليل من أثر هذا التخلف السعري فى تجارتها مع الغرب ، فقد شكلت لجنة مشتركة فى نطاق الكوميكون لتنسيق معروضات دول الكتلة فى الأسواق التجارية التى تقام فى الدول غير الشيوعية . وبالإضافة إلى ذلك . يبدو أن دول الكتلة تقوم حالياً بنوع من البحوث السوقية المشتركة بالنسبة للسلع الهامة التى تدخل فى التبادل بينها وبين الأسواق المالية الرأسمالية ، كما تتبادل المعلومات المتعلقة بالتجارة فى الأسواق الغربية بصفة عامة (يتضمن تبادل المعلومات عمل قاعة بأسماء التجار الغربيين للمعسرين)^(٢) . وفى مارس ١٩٥٨ اجتمع ممثلو مراكز البحوث السوقية فى دول الكتلة ببودابست لبحث إمكانيات التعاون المشترك بينها . وربما حل المستقبل فى طياته أعظم تقدم فى هذا السبيل وقد أكد ذلك أحد الاقتصاديين فى ألمانيا الديمقراطية بقوله :

« سوف يقودنا لا محالة تقسيم العمل المخطط فى السنوات القادمة إلى وضع تصبح فيه كل دولة من دول الكتلة المصدر الوحيد لنوع معين من السلع للأسواق العالمية الرأسمالية ، ومن ثم يمكن تجنب المنافسة بين الدول الاشتراكية »^(٣) .

ومع ذلك وحتى عام ١٩٦١ لم تتحقق الأخطار المتوقعة للتجار الغربيين من « مؤسسات الكتلة الاحتكارية للتجارة الخارجية العلمية بكل ما يدور من الأمور » « Omniscient Foreign Trade Monopolies » ولا يعنى ذلك أن هذه الأخطار

(١) انظر « World Economic Survey » ١958

(٢) انظر كتاب « Der Aussenhandel in den Ostblockstaaten » ، T. Hermes

(٣) انظر رسالة Heinz Brass ساعة الذكرى ٦٧.

لن تحدث في المستقبل . وعلى أى حال ، فإنه كلما زاد انمذاب دول الكتلة من الأسواق الغربية بسبب التخلف السورى ، كلما قل اكتسابهم للخبرات المختلفة التى قد تتيح لهذه الدول تحظى هذه الصواب .

(٢) والعامل الاقتصادى الثانى الذى يعمل على عدم تشجيع التوسع التجارى بين الشرق والغرب هو سيادة الطابع الثنائى للتجارة بينهما . ولم تكن التجارة الثنائية اختراعاً سوفيتياً ، بل كان الاتحاد السوفيتى لا يستخدمها إلا نادراً قبيل الحرب العالمية الثانية . إلا أنه بعد قيام الحرب كانت العلاقات التجارية الثنائية بين دول الشرق والغرب هى القاعدة لا الاستثناء . بل وفى حالات كثيرة حاولت دول الكتلة إيجاد توازن ثنائى فى معاملاتها مع شركات غربية ، مثلاً بين شركة «CENTROSOYUZ» السوفيتية والجمعية التعاونية الاسكتلاندية .^(١) وقد كانت هناك بعض الاقتراحات لجعل التجارة بين الغرب والشرق متعددة الأطراف . وفى عام ١٩٥٧ أنشأت اللجنة الاقتصادية لأوروبا ، بعد سنتين من المفاوضات ، نظام للدفع متعدد الأطراف .^(٢) وحتى نهاية عام ١٩٥٧ كان قد تم تسوية مايزيد عن ٥٠ مليون دولار من الارصدة المختلفة . وقد كانت نقطة الضعف الرئيسية فى هذا النظام أن كلاً من دول الكتلة والدول الغربية يطلبان العملات الغربية ويرفضون قبول أى أرصدة بعملات دول الكتلة .

(٣) وعامل آخر مشبط لكل توسع فى التجارة بين الشرق والغرب ألا وهو ذلك « التعمص » الغربى Apathy الذى يصل إلى درجة للمعارضة لكل ما هو شرقى فمثلاً ، رفضت شركات البترول الدولية فى الغرب تكرير البترول السوفيتى رغم انتهاء

(١) أظكر كتاب Alec Nove المرجع السابق كذلك كتاب Pizar المرجع السابق به أمثلة أخرى فى صفحة ١٣ .

(٢) أظكر كتاب Mikessell and Behrman المرجع السابق ص ٥٥ .

هذه السياسة في كوبا . كذلك كان النقص في الاتصالات للباشرة مع المنتجين في الكتلة كما كانت الانواع الرديئة لكثير من السلع المنتجة في الكتلة من ضمن العوامل الاخرى المشبلة بل المانعة لسكل توسع في التجارة بين الشرق والغرب . ففي منتصف العقد الماضي مثلا صرح مصدر مسئول في ألمانيا الديمقراطية بأن هناك ٤٣ ٪ من آلات النسيج و ٥٨ ٪ من آلات الطباعة ، ٧٥ ٪ من الآلات الثقيلة المنتجة في ألمانيا الديمقراطية تعتبر أقل من المستوى العالي ^(١) . وعلاوة على ذلك فقد كان المستهلكون الغربيون يكرهون استهلاك السلع المنتجة في الكتلة مثل سيارات موسكوفيتش التي لم يكن السبب في قلة تصرفها راجعاً لسوء شبكة الخدمة والتوزيع وقص قطع الفيار فحسب بل إلى أن السبب في كونها راجعاً عنها وعن أى سلعة من إنتاج الكتلة مهما كان الثمن . كذلك فإن المنتجين الغربيين بأنفسهم من تصدير إنتاجهم إلى دول الكتلة لأسباب ذات طابع مختلف تماماً ، أوضحت مجلة « الاقتصادي The Economist » بإيجاز وبلاغة فيما يلي : « تتضمن التجارة مع الدول الشيوعية كثيراً من الأخطار بالنسبة لرجال الأعمال الغربيين . ولا يمكن أن تغير الاجراءات الشكلية ذلك الاعتقاد في أن الدول الشيوعية تحاول تقليد مبتكرات الصناعة الغربية » . من أجل ذلك يعزف المنتجون الغربيون عن التعامل مع دول الكتلة . ^(٢)

(٤) وقد كان العامل الرابع الذي أدى إلى صعوبة التبادل التجاري بين الشرق والغرب هو ذلك التغير السريع في هيكل الطلب على كل من الصادرات والواردات . فقد كان الهيكل التقليدي للتجارة بين دول الكتلة (عدا ألمانيا الديمقراطية وتشيكوسلوفاكيا)

(١) أنظر « Economic Bulletin For Europe » VIII , Aug/1956

(٢) أنظر مقالة بعنوان « Economic Co-existence في مجلة « The Economist »

العدد ١ / ٩ / 1960 و ٢٧ X

ومن المعروف كذلك أن الاعاد الوفتى لم ينضم اليه مساعدة برن لما ، ١٨٧٠ الخاصة بحقوق الاختراع
دولية .

والدول الغربية هو عبارة عن تبادل للمنتجات الزراعية والصناعات الخفيفة من دول الكتلة مقابل السلع الاستهلاكية والماكينات الآلية من الغرب . وقد غير قيام التصنيع السريع بين دول الكتلة هذا الهيكل التقليدي للتجارة بين الشرق والغرب . فقد بدأت دول الكتلة في إنتاج السلع الاستهلاكية والماكينات الآلية التي كانت تستورد من قبل . كما هبطت صادرات الكتلة من المنتجات الزراعية بسبب المشاكل الانتاجية التي أسفرت عنها للزراع الجماعية (كذلك بسبب زيادة الطلب الداخلي على السلع الغذائية نتيجة لتزايد السكان) فأصبحت بذلك دول الكتلة في مجموعها مستوردة للحبوب والمواد الغذائية الأخرى . فضلا عن ذلك فقد بدأت دول الكتلة تطلب المواد الأولية اللازمة للصناعة والتي كانت ذات ندرة تامة بالنسبة للدول الغربية في الحقبة التالية للحرب مباشرة^(١) وقد كان من الطبيعي أن يستغرق عقد الاتفاقات التجارية الجديدة أو إبرام عقود لتوريد منتجات جديدة مع الدول الغربية وقتا أطول مما كانت تتوقعة دول الكتلة .

(٥) أما العامل الأخير في عدم تشجيع التوسع التجاري بين الشرق والغرب فقد كان عنصر المخاطرة . فبالنسبة للدول الغربية . . . سوف يظل حقيقة واقعة بأن التجارة مع الاتحاد السوفيتي وتشيكوسلوفاكيا أكثر خطورة من التجارة مع الكومنولث البريطاني أو مع الدول الأوروبية المجاورة ، فهي أكثر تعرضا للتوقف بسبب الصعوبات السياسية أو بسبب التغيير المفاجيء الغير منظور في قرارات الخطة .^(٢) هذا بالنسبة للدول الغربية أما ما لم يؤخذ في الحسبان فهو عنصر المخاطرة بالنسبة لدول الكتلة ، فمن المعروف أن الاتفاقات التجارية بين دول الكتلة والدول الغربية تتضمن حصص سلعية غير أن هذه الحصص في العادة لا تمثل أى الزام أو تعهد حكومي غربي بالتصدير أو الاستيراد فالاتفاق التجاري ماهو إلا عقد لا يخضع لأى إجراء قانوني في حالة عدم تنفيذه أو الوفاء به

(١) أنظر كتاب Spulber الجزء الخامس بحايل هيكل التجارة للدول الشيوعية (المرجع السابق) .

(٢) أنظر كتاب Nove and donnelly المرجع السابق صفحة ٤٢ .

حتى بالنسبة للسلع التي تحتكر الدولة الاتجار فيها^(١) وقد تبين من التحليل الإحصائي لنحو ٢٤٠ اتفاقا تجاريا عقدوا بين دول الكتلة والدول الغربية أن ٣٧٪ من إجمالي حصص الصادرات الغربية لدول الكتلة تم تنفيذها بنسبة تقل عن ٥١٪ من أرقام الحصص الإرشادية المبينة بالاتفاقات، كما أن ٣٦٪ من إجمالي حصص واردات الدول الغربية من الكتلة تم تنفيذها بنسبة تقل عن ٥١٪ من أرقام الحصص الإرشادية المبينة بالاتفاقات. ^(٢) على أنه يجب أن نضيف في هذا المجال أنه كانت توجد حالات كثيرة تخلفت فيها أرقام التجارة المحققة فعلا أرقام الحصص الإرشادية في الاتفاقات.

وقد إتضح من تحليل أكثر تفصيلا لسبعة اتفاقات تجارية تتضمن ١١٣ حصة لسلع مختلفة أن ٣٤٪ منها تم تنفيذه بنسبة تقل عن ٥٠٪ من أرقام الحصص الإرشادية المبينة بالاتفاقات^(٣) وأخيرا تبين من دراسة أخرى لاثني عشر إتفاقا ثنائيا بين دول غربية ودول الكتلة أن هناك تقلبات كبيرة سنوية في حجم التبادل التجاري بين هذه الدول الغربية ودول الكتلة أعظم من تلك التقلبات التي توجد في حجم التبادل التجاري بين هذه الدول الغربية وبعضها البعض. ^(٤) هذا ولا يمكن التغلب بسهولة على مشكلة التقلبات العنيفة في حجم التجارة وعدم الوفاء بالالتزامات بسبب الجود في نظام تخطيط التجارة الخارجية القائم في دول الكتلة. وقد كان الأمان الظاهري الذي تحظى به دول الكتلة عند عقدها لاتفاق تجاري طويل الأجل مع دولة أخرى من دول الكتلة تلتزم فيه حكومتها بتنفيذ الحصص الواردة فيه بالكامل، هو المشجع القوي والدافع الأساسي لاستمرار المخططين في الكتلة في توجيه معظم تجارتهم في نطاق الكتلة ذاتها.

(١) أظن كتاب Mikesell and behrman المرجع السابق صفحة ٦٦ .

(٢) أظن المرجع السابق جدول ٩ صفحة ٧٨ .

(٣) أظن المرجع السابق جدول ١١ صفحة ٨٢ .

(٤) أظن المرجع السابق جدول ١٢ صفحة ٨٤ .

وعلى الرغم من هذه العوامل الخمس التي أوضحناها فقد كان لدى الكتلة عدة حوافز اقتصادية قوية للتجارة مع الغرب :

(١) لعل أهم عامل في هذا الصدد هو عامل الاختيار . فالك العملة الغريبة القابلة للتحويل لديه مجال واسع من المنتجات يستطيع الاختيار منه كما يستطيع الحصول عليها في أى وقت يشاء تقريباً . كذلك من المعروف أنه في الاقتصاديات الموجهة لدول الكتلة يقوم التخطيط على أساس الموازن المادية ويركز الاهتمام أساساً على قليل من الصناعات الأساسية ، أما باقي القطاعات الاقتصادية الأخرى غالباً ما تصاب بظاهرة الندرة النسبية ، فتعمل دول الكتلة على التخليص من حدتها ، في الزمن القصير أو الطويل ، لتستطيع أن تحتفظ بمعدل مناسب للنمو الشامل في النشاط الاقتصادي . وغالباً ما يكون إستيراد هذه السلع النادرة من دول الكتلة الأخرى في الزمن القصير أمراً مستحيلاً ، حيث أن هذه الدول لاتضع في خططها تحقيق فائض في إنتاجها بالنسبة لهذه السلع . بل غالباً ما يصعب الحصول على هذه السلع النادرة من دول الكتلة الأخرى في الزمن الطويل أيضاً ذلك لأن هذه الدول تركز الاهتمام أيضاً على الصناعات الأساسية وتهمل نفس القطاعات الاقتصادية الأخرى التي أهمتها الدولة ولذلك وبكلمات أحد المخططين السابقين في ألمانيا الديمقراطية « ينظر واضعو القرارات » الشيوعيون إلى الغرب كأنه مستودع إحتياطي يمكن اللجوء إليه متى توافرت لديهم العملة الغريبة . ^(١) وغالباً يمكن زيادة رصيد العملة الأجنبية اللازمة للحصول على مثل هذه الواردات ببيع بعض الصادرات بسعر يقل قليلاً عن السعر المالي . وتجب الفوائد الإجمالية التي تحصل عليها دول الكتلة من التجارة مع الغرب أى أثار عكسية في غير صالحها من معدل التبادل الدولي . ^(٢)

(٢) رداءة المستوى النوعي للسلع التي تورد هادول الكتلة لبعضها البعض كان من العوامل

(١) أخطر كتاب Fritz Schenk صفحة ٢٤٧ Die Magie der Planwirtschaft
(٢) أخطر كتاب Nove and Donnelly المرجع السابق صفحة ٢٥ في توضيح الاغراق الروسي

المهمة التي عملت على تقوية التجارة بين الغرب والشرق . فطبقا لما ذكره أحد الاقتصاديين الغربيين : كثيرا ما كان يوصف فحم الكوك البولندي للورد لألمانيا الديمقراطية بأنه أدنى من المستوى المياري للتعريف عليه ، كما وصلت القاطرات الكهربائية المصنوعة في مصانع Henningsdorf بألمانيا الديمقراطية والموردة لبولندا ، إلى حالة سيئة للغاية في خلال فترة زمنية قصيرة ، كما اضطرت تشيكوسلوفاكيا إلى استبدال معدات محطة القوى الكهربائية ببلدة « Bilbag » ببولندا مرتين . وترددت كثير من الشكاوى مرارا على الأقل في بولندا ، عن رداءة خام الحديد والقطن وبعض المعدات الأخرى التي قام بتوريدها الاتحاد السوفيتي . كما كانت هناك محاولات لبيع معدات سوفيتية مستعملة على أنها جديدة . وفي عام ١٩٥٨ رفضت رسالة من ٢ مليون ترمومتر « مقياس حرارة طبي » صنعت في الاتحاد السوفيتي لأنها غير مطابقة للمواصفات القياسية . كذلك نشرت أخيرا قائمة بالآلات للعبية التي قامت تشيكوسلوفاكيا بتوريدها إلى جاراتها في الكتلة^(١) ولا شك ان تلك الأنواع الرديئة من سلع الصادرات فضلا عن التأخير في التوريد وصعوبات الحصول على قطع الغيار للسلع المستوردة وغيرها من الاعتبارات الأخرى شجعت دول الكتلة على التجارة مع دول الغرب .

(٣) أما العامل الثالث فهو إمكان دول الكتلة من الحصول على الأساليب التكنولوجية الجديدة في الغرب عن طريق التوسع التجاري معه . وقد اعترف بذلك خروشوف نفسه عندما ذكر أن الاستيراد من بلاد كالولايات المتحدة الأمريكية أو إنجلترا أو ألمانيا الاتحادية يساعد الاتحاد السوفيتي في تنفيذ برامجه الخاصة بإنشاء الصناعات الكيماوية الجديدة دون ضياع في الوقت للسيطرة على

() انظر كتاب « Communist Economic Strategy », The Role of East Central Europe, Jan Wazelaki.

الإنتاج باستحداث الجديد من المعدات ^(١) . وفي بعض الحالات تمكنت دول الكتلة من الحصول على الخبرة الفنية مباشرة ، كما حدث فعلا عندما عقدت إيطاليا مع تشيكوسلوفاكيا إتفاقا للتخصص الإنتاجي في أجزاء ماكينات الحياكة .

(٤) أما العامل الرابع فهو التقارب الجغرافي فقد شجع بعض دول الكتلة على التجارة مع الدول الغربية المجاورة للاقتصاد في نفقات النقل المرتفعة .

ومن هذا الاستعراض المختصر يتضح لنا أن كلا القوتين السياسية والاقتصادية قد لعبتا دوراً هاماً في التجارة بين دول الكتلة والدول الغربية ^(٢) . وقد يبدو أنه من المستحيل تنظيم هذه العوامل ، فربما كانت الحوافز الاقتصادية هي الأكثر أهمية في اختيار السلعة التي تدخل في التجارة بل وفي اختيار الاتجاه العام للتجارة أيضا ، وعلى ذلك تكون العوامل السياسية هي التي حددت الطريقة التي كانت تتم بها التجارة ثم اختيار الأسلوب الذي كان يتم به التعاقد النهائي . غير أن المؤلف يعتقد أن العوامل الاقتصادية كمدل التبادل الدولي الفير موافق أو النائية في التجارة أو صعوبة تصدير بعض السلع بسبب التعصب الغربي أو التغير السريع في هيكل التجارة أو عنصر المخاطرة جميعها قد أدت إلى عدم تشجيع التوسع التجاري بين الشرق والغرب بدرجة أكبر من العوامل السياسية كحظر التصدير والمقاطعة الاقتصادية أو نزعة الاستقلال الاقتصادي .

وقد كان لوجود مجال كبير للاختيار السلمي في الغرب كذلك لارتفاع المستوى النوعي للإنتاج الغربي فضلا عن عامل توفير تكلفة الاختراعات والتحسينات الفنية عن طريق الاستيراد أدت جميعها إلى أحداث آثار عكسية للعوامل السابقة .

(١) أنظر كتاب Pissar المرجع السابق صفحة ٤٥ .

(٢) أنظر مقالة Loring Allen في مجلة ، XXV « Southern Economic Journal »
October / 1958.

٢ - هيكل التجارة بين دول الكتلة والدول المتقدمة والمتخلفة اقتصاديا

من غير الدول الشيوعية

زادت أهمية التجارة بين الدول الشيوعية والدول المتخلفة بعد موت ستالين مباشرة ، فقد جاء في بيان لوزير التجارة الخارجية لحكومة ألمانيا الديمقراطية تلخيصا للموقف ما يلي : « أن صادراتنا للدول المتخلفة ليست ذات طابع اقتصادي بحت ، ولكنها ذات تأثير هام في سياسة التجارة الخارجية والسياسة الخارجية على حد سواء . فهي تساهم في النضال القوي لشعوب هذه البلاد ضد الأمبريالية والاستعمار ، وهي تقوى وتحمي أنصار السلام وتضعف مراكز القوى التي يفتن بها الاستعماريون ^(١) » .

ورغم ذلك ، نجد بنا أن نتبين مدى هذه التجارة ونبحث بعض العوامل الاقتصادية الظاهرة التي يعتقد المؤلف أنها أكثر أهمية من العوامل السياسية سالفة الذكر .

ويبدو في كثير من الأحيان ، أن حجم التجارة ودرجة نموها بين دول الكتلة والدول الغربية مبالغ فيه . ويمكن تكوين رأى عن مدى هذه التجارة من البيانات التالية ^(٢) :

(١) انظر حديث Heinrich Rau في مجلة Einheit XII,2/1957

(٢) انظر الملتحق الاحصائي «ب» القسم الثاني .

جدول ٦ - ٥

حجم التبادل التجاري بين دول الكتلة والدول للتخلفة الغربية

السنة	الرقم القياسي لحجم التجارة ١٩٥٠ = ١٠٠	النسبة المئوية لتجارة دول الكتلة مع الغرب %
١٩٣٨	٥٥٠	١٥
١٩٤٨	١٥٨	١٦
١٩٥٠	١٠٠	١٤
١٩٥١	١٠٨	١٥
١٩٥٢	١٠٠	١٣
١٩٥٣	٨٤	١١
١٩٥٤	١٧٣	١٨
١٩٥٥	٢٤٨	٢١
١٩٥٦	٢٧٨	١٩
١٩٥٧	٣٤٠	٢١
١٩٥٨	٤٢٣	٢٣
١٩٥٩	٤٨٨	٢٤
١٩٦٠	٥٧١	—

على الرغم من ضخامة الزيادة في التبادل التجارى بين دول الكتلة والدول المتخلفة القريبة ابتداء من عام ١٩٥٣ إلا أنه يجب عدم اللبالة في التقدير . ففي السنوات الأولى من العقد للماضى نلاحظ أن تجارة الكتلة مع الدول المتخلفة قد انخفضت من بدرجة أكبر من انخفاضها مع الدول القريبة المتقدمة . ونتيجة لذلك فإن تجارة دول الكتلة مع الدول المتخلفة حتى عام ١٩٥٨ لم تصل إلا إلى حوالى ٧٥ ٪ فقط من مستواها قبل الحرب كذلك ترجع الزيادة الضخمة في التجارة بين الكتلة والدول المتخلفة إلى النمو العام لهذه التجارة مع دول الغرب بصفة عامة بدرجة أكثر من رجوعها إلى التفسير في اتجاهات التجارة ، كما هو واضح من العمود الثانى من الجدول ٦ — ٥ .

وتخفى هذه البيانات الاجمالية بعض المعلومات الهامة عن الدوافع الأصلية لما يسمى « بالروبل الهجومى » offensive Rouble التى تظهر عند بحث مصادر واتجاهات هذه التجارة (أنظر جدول ٦ — ٦ ، ٦ — ٧) .

جدول ٦-٦

حجم التبادل التجاري بين دول الكتلة والدول المتخلفة الغربية
بتلايف الدولارات^(١)

السنة	بلغاريا	تشيكوسلوفاكيا	ألمانيا الديمقراطية	المجر	برلندا	رومانيا	المجموع	الاتحاد السوفيتي
١٩٣٨	٢	٨٤	٣٢٣	١٧	٦١	٢٢	٥١٩	٤٤
١٩٤٨	٤	١٥٩	—	٩	٤٤	٣١	٢٤٧	٢١٢
١٩٥٠	١	٩٨	—	١١	٣٨	٥	١٤٢	١١٨
١٩٥١	—	١٤٢	—	١٩	٤٥	٢٢	٢٣٩	١٠٣
١٩٥٢	٤	١٠٨	٦	٢١	٥٣	٨	٢٠٠	١٠٤
١٩٥٣	٧	٩١	٤	٢٦	٤٨	١٨	١٩٢	٤٦
١٩٥٤	٢	١٤٦	٨	٤٧	٨٥	٣٠	٣٢٧	١٥٩
١٩٥٥	٣	٢١٧	١٦	٦٩	١٤٨	٣٥	٤٨٩	٢١٣
١٩٥٦	١٠	٢٦٠	٣٥	٦٨	١١٩	٣٥	٥٢٧	٢٦٨
١٩٥٧	١٤	٢٢٧	٦٣	٣٨	١٣٤	٣٤	٥١٩	٤٦٠
١٩٥٨	١٦	٢٦٩	٧٧	٦١	١٦٣	٥١	٦٣٦	٥٤٠
١٩٠٩	٣٠	٢٥٩	١٠٢	٧٢	١٧٢	٤٧	٦٧٢	٦٤٥
١٩٦٠	٢١	٢٩٦	١٣٥	٦٢	٢١٦	٥٧	٧٧١	٧٨٠

(١) أُنظر الملحق الإحصائي «ب» لمرة مصادر البيانات الواردة بالجدول .

جدول ٦-٧

اتجاهات تجارة دول الكتلة مع الدول المتخلفة الغربية^(١)

السنة	دول أمريكا اللاتينية	الدول الغربية	الدول الأفريقية الأخرى	الدول الآسيوية الأخرى
	%	%	%	%
١٩٣٨	٤٦	١١	٨	٣٥
١٩٤٨	٢٧	٣٥	٦	٣٢
١٩٥٠	١٢	٤١	٦	٤١
١٩٥١	٨	٤٣	٨	٤١
١٩٥٢	٦	٥٦	٧	٣٠
١٩٥٣	٢٨	٤١	٩	٢٢
١٩٥٤	٥١	٢٨	٧	١٤
١٩٥٥	٤٩	٢٩	٥	١٧
١٩٥٦	٣٠	٣٧	٤	٢٩
١٩٥٧	٢٠	٤١	٥	٢٨
١٩٥٨	٢١	٤٨	٤	٢٧
١٩٥٩	٢١	٤١	٥	٣٤
١٩٦٠	٣٢	٣٣	٥	٣٠

(١) أظفر الملحق الإحصائي «ب» لمرة المصدر الإحصائية لبيانات الواردة بالجدول .

ومن هذه البيانات يمكن أن نرى بسهولة التغيرات في هيكل صادرات وواردات دول الكتلة مع الدول المتخلفة . فقد كانت الأراضي الألمانية الواقعة شرق نهر Oder - Neisse والمعروف حاليا بألمانيا الديمقراطية — تحظى فيما قبل الحرب بأكف تجارة مع الدول المتخلفة . أما في فترة ما بعد الحرب وحتى عام ١٩٥٥ فقد لعبت تشيكوسلوفاكيا وبولندا الدور الرئيسى في التجارة مع الدول المتخلفة . ومنذ ذلك الحين بدأ الاتحاد السوفيتى في زيادة تجارته تدريجيا مع الدول المتخلفة حتى تبوء قمة دول الكتلة بعد عام ١٩٥٦ . وفي الواقع كان الاتحاد السوفيتى الموجه الرئيسى لدول الكتلة نحو زيادة تجارتها مع الدول المتخلفة بعد عام ١٩٥٦ . أما من ناحية الدول المتخلفة فقد كانت دول أمريكا اللاتينية في مقدمة الدول المتخلفة المستوردة من دول الكتلة فيما قبل الحرب . أما في فترة ما بعد الحرب فقد تغير هيكل التجارة بالنسبة للدول المتخلفة عدة مرات فقد تبوأَت الدول العربية في الفترة من ١٩٥٦ إلى ١٩٥٨ مقدمة الدول المتخلفة في التجارة مع دول الكتلة ، وأتت بعدها دول آسيا الأخرى في المرتبة الثانية ، ثم دول أمريكا اللاتينية في المؤخرة . غير أنه في عام ١٩٦٠ عندما زاد التبادل التجارى بين كوبا ودول الكتلة عادت أمريكا اللاتينية مرة أخرى لتحتل مكانا قياديا في تجارة الكتلة مع الدول المتخلفة .

ويذكر بعض الاقتصاديون الغربيون أن الدافع الأول لما يسمى « بهجوم الكتلة التجارى » في الدول المتخلفة يرجع أساسا إلى ذلك للمعدل التبادلى للمواق ، أى في صالح دول الكتلة . ويبنى هؤلاء الاقتصاديون آراؤهم على بعض التصريحات المعروفة التى أدلى بها بعض القادة السياسيين فى الدول المتخلفة مثل تصريح وزير الدولة الاندونيسى Harshap أمام البرلمان فى ٢٤ أكتوبر ١٩٥٥ الذى جاء فيه مايلى « تباع صادراتنا عن طريق تجارة المقايضة وعمليات التمويل مع دول الكتلة ، غالبا بأسعار تقل عن الأسعار السائدة فى الأسواق العالمية . ويتم تمويل هذه الخسائر عن طريق رفع أسعار السلع المستوردة فى نطاق هذه العمليات وعلى ذلك تخسر الدولة خسارة مضاعفة

فمن جهة تحصل على عملات أجنبية أقل ، ومن جهة أخرى يدفع المستهلك الإندونيسى أسعار غاية في الارتفاع بالنسبة للسلع المستوردة. ^(١) وفى بورما صرح UNU بأن بورما كانت تخسر ما بين ١٠ ٪ ، ٢٠ ٪ فى ترتيبات التصفية (الدفع) فى تجارتها مع دول الكتلة ، كما اشتكى أيضاً من الاختيار المحدود لأنواع السلع التى تقدمها الكتلة فضلاً عن انخفاض مستواها النوعى وتضخم أسعارها وعدم انتظام توريدها . ^(٢)

وهناك بعض الدلائل الإحصائية التى تدعم هذه الادعاءات القرية ، فمثلاً ثبت من دراسة أخيرة عن تجارة الإتحاد السوفيتى مع مصر أن الاتحاد السوفيتى قد حصل على معدل للتبادل الدولى فى تجارته مع مصر أفضل منه فى تجارتها مع دول أوروبا الغربية . ^(٣)

ومن ناحية أخرى ، فقد حصلت سيلان على أسعار أعلى من الأسعار فى الأسواق العالمية مقابل صادراتها من المطاط للصين الشعبية ، كما يذكر أيضاً أن الصين حصلت على آلات مختلفة بأسعار مخفضة من دول الكتلة . ^(٤)

على أن مثل هذه المصادقات الفردية لا يمكن بأى حال من الأحوال أن تؤكد لنا هذا رأى . ولحسن الحظ تتوفر بعض البيانات عن متوسط سعر الوحدة بالنسبة لتجارة الاتحاد السوفيتى فتسمح لنا بإجراء تحليل لمعدلات التبادل الدولى . وفى الجدول التالى

(١) أنظر كتاب Mikesell and Behrman المرجع السابق صفحة ٨٨ .

(٢) أنظر المرجع السابق صفحة ٩٢ .

(٣) أنظر كتاب Bertiner السابق ١٤٦ حيث بين أن الاتحاد السوفيتى كان يرفع أسعاره بنسبة ٤٠ ٪ عن الأسعار القرية فى تجارتها مع مصر .

(٤) أنظر كتاب Mikeeli & Behrman المرجع السابق ص ٩١ . كذلك كتاب Bertiner السابق الباب الثامن .

تدل كل الأرقام التي أقل من ١٠٠٪ على أنه كان من الأرباح للاتحاد السوفيتي الإتجار مع الدول المتخلفة عنه بالنسبة للدول الأخرى (كجموعة) :

جدول ٦-٨

معدل التبادل الدولي للاتحاد السوفيتي مع الدول المتخلفة الغربية
مقارناً بمعدل التبادل الدولي مع الدول الأخرى^(١) (علاقة الصادرات
والواردات مندرجة) .

السنة	١٩٥٥	١٩٥٦	١٩٥٧	١٩٥٨
معدل التبادل المقارن	٪ ١١٨	٪ ١٠٠	٪ ١١٩	٪ ١١٦

وفيا عدا عام ١٩٥٦ يقين من البيانات السابقة أن الإتحاد السوفيتي قد حصل على تميز سعري في تجارته مع الدول للتخلفة أفضل منه في تجارته مع باقي الدول الأخرى، ولكنه من الشكوك فيه أن تكون دول الكتلة قد تمتعت بنفس درجة التميز .

وقد كانت هناك بعض الزايات الاقتصادية الأخرى تحظى بها دول الكتلة من تجارتها مع الدول المتخلفة الغربية . فنظراً لأن دول الكتلة كانت قد أهملت الزراعة والصناعات الاستخراجية نسبياً ومن ثم اعتمدت تماماً على الاتحاد السوفيتي في حصولها على حاجتها من هذه المنتجات ، فقد كان في إمكان دول الكتلة تحقيق درجة اعتمادها على الاتحاد السوفيتي بحصولها على هذه المنتجات من الدول المتخلفة . فضلا عن ذلك

١ - أخر بحث Oliver V. Gajzago في مجلة "Veierteljahrshette zur" .
Wirtschaftsforschung 4/1959

قد كانت الدلائل كلها تشير إلى انخفاض تكلفة إنتاج السلع المصنوعة في الكتلة بالنسبة لتكلفة إنتاج السلع الزراعية والمواد الأولية . ومعنى ذلك أن هذا التغير في تكلفة « الفرصة البديلة » Opportunity Cost إذا لم يقابله تغير عكسي في معدل التبادل الدولي يصبح لدى دول الكتلة من الحوافز الإضافية ما يدفعها للحصول على المواد الأولية وال خامات المعدنية من دول خارج الكتلة .^(١)

ومن ناحية أخرى قد كان هناك من الدوافع لدى الدول المتخلفة ما جعلها تقبل على الإتجار مع دول الكتلة . بادىء ذي بدء كانت دول الكتلة تواقه وراغبة في شراء الكثير من فوائض الحاصلات الزراعية ، مثل البن من كولومبيا ، والقطن من مصر والطباق من اليونان ، والسمك من أيسلندا ، والكافور من غانا ، والكاشون والمايكا من الهند ، والجلود من الأرجنتين ، والأرز من بورما ، والجلود من الباكستان وهلم جرا . وفي الواقع تنقسم معظم (من ٩٠ ٪ إلى ٩٥ ٪) واردات الاتحاد السوفيتي من الدول المتخلفة إلى ثلاثة أقسام :

المواد الخام ونصف المصنوعة اللازمة لصناعة النسيج ، والجلود والمطاط ، للمواد الغذائية ،^(٢) كذلك تتكون معظم واردات ألمانيا الديمقراطية من مصر (أى حوالى ٩٠ ٪) من القطن الخام . ولما كانت الدول المتخلفة تعتمد على عدد قليل من هذه الصادرات فقد رحبت كثيراً بتصدير هذه السلع لدول الكتلة ، وبالإضافة إلى ذلك فإن مجرد الاتجار مع دول الكتلة يضع الدول المتخلفة في مركز تنافسي قوى تجاه الدول الغربية الرأسمالية باعتبار دول الكتلة بديلاً آخر تستطيع الدول المتخلفة الاتجار معه .

(١) أنظر مجلة Robert Loring Allen في مجلة « Southern Economic J. »
October - 1958.

(٢) أنظر بحث Gajzago المرجع السابق .

وأخيراً فيبدو معقولاً من الناحية الاقتصادية أن تستورد الدول المتخلفة من دول الكتلة الآلات والمعدات « ذات الكثافة الأقل في رأس المال » « Less capital intensive » ودون المستوى العالي (ولكنها تتكلف أقل) ، بالنسبة للآلات الاتوماتيكية التي تعرضها الولايات المتحدة الأمريكية وانجلترا وألمانيا الغربية ذلك لأن الدول المتخلفة تشكو من النقص في رأس المال وعدم توافره ^(١) . ويبدو أن دول الكتلة ، وهي التي قامت بمرحلة التصنيع متأخرة كثيراً عن الدول الغربية المتقدمة ، أكثر دراية وحساسية بالإحتياجات الاقتصادية للدول المتخلفة ولاسيما بالنسبة للآلات التي تحتاج إلى كثافة في العمل ، Labour Intensive .

وقد كان هناك بعض العوامل التي أدت إلى عدم تشجيع التبادل التجاري بين دول الكتلة والدول المتخلفة : أولاً كانت مقدرة الأنعام السوفيتي ودول الكتلة الأخرى محدودة في استيعاب بعض للنتجات الأولية التي كانت تعرضها الدول المتخلفة . وبواجه المخططون في الكتلة ، بمجرد الوصول إلى نقطة التشبع ، مشكلة تخفيض وارداتهم من الدول المتخلفة أو إعادة تصديرها . وبغض النظر عن النتائج السياسية العكسية المحتملة فغالبا ما كان يختار المخططون البديل الثاني (أى إعادة التصدير) . وقد إشتكى الوزير Harshap في أندونيسيا من ذلك بقوله : أنه لم يعد سرا عندما نعلن أن الصفقات الموازية مع أوروبا الشرقية قد أسفرت عن تخفيض شامل في حصيلتنا من العملات الأجنبية ، فغالبا ما يعاد تصدير اللواد الأولية التي قنا يبيعها لهذه الدول — إلى أسواق أخرى وتشكون النتيجة أننا نضطر إلى المنافسة مع سلم من أصل أندونيسي تعرضها دول الكتلة في الأسواق العالمية . وقد نتج كذلك عن الصفقات الموازية هذه فائض من الأرصدة الدائنة المتراكمة

١ — أنظر كتاب Pizar المرح السابق صفحة ٤٠ حيث توجد أمثلة لرخص أسعار صادرات الكتلة بسبب ودائته نوعها .

لايستخدم مصالحنا على الإطلاق ، لأن الاستيراد من هذه الدول لا يتفق تماما مع إحتياجات القطاعات الإحتاجية في بلدنا . . . (١)

وهناك من الشواهد ما يؤكد أن الاتحاد السوفيتي ودول الكتلة الأخرى قد قاموا بإعادة تصدير القطن المصري ، والكافور المستورد من غانا ، وبعض المنتجات اليونانية بأسعار أقل من أسعار البيع العادية (٢) وقد قامت أيضاً بعض الصعوبات بالنسبة للواردات من الدول المتخلفة التي كانت قد استوعبت بواسطة دول الكتلة ، فمثلا صادرات بورما من الأرز إلى الاتحاد السوفيتي ، حيث لا يستهلك هذا الطعام إلا جزء صغير جداً من السكان (٣) .

ثانياً : لقد كان لندرة العملات الغربية الصعبة بالنسبة لكلا من دول الكتلة والدول المتخلفة على حد سواء أثره العكسي على التبادل التجاري بين المنطقتين . فقد كانت عملات دول الكتلة لا تحوّل إلا بصعوبات كبيرة : فمثلا تجمع لدى الأرجنتين في عام ١٩٥٧ أرصدة قيمتها ٥٠ مليون دولار من عملات دول الكتلة اضطرت إلى بيعها بتخفيض قدرة ٤٠٪ (٤) ومن أجل ذلك كانت الدول المتخلفة تطالب دول الكتلة بالدفع بالعملات الحرة أى عملات دول أوروبا الغربية أو الدولار الأمريكي ، وكانت تعتبر هذه العملات بالنسبة لدول الكتلة من العملات النادرة الصعبة غير المتوفرة لديها وبالمثل كانت أى دولة من دول الكتلة إذا صدرت إلى إحدى الدول المتخلفة أكثر

(١) أنظر كتاب Mikeseil and Behrman المراجع السابق صفحة ٨٨

(٢) أنظر كتاب Pissar المراجع السابق ص ٣٩ ، كذلك أنظر جريدة Newyork Times. No. ١8/1962

(٣) لا ترغب دول الكتلة زيادة وارداتها من الدول المتخلفة بالنسبة لبعض السلع فقد لاحظ البعض أن سعر القاي الداخل في الاتحاد السوفيتي يبلغ ٣٠ ضعفاً سعر الاستيراد وفي بولندا يصل إلى ٦٢ ضعفاً . كذلك بالنسبة للين فياغ في الاتحاد السوفيتي ١٣ ضعف وفي بولندا ٩٧ ضعف أنظر جريدة Newyork Times عدد ٢١ أكتوبر عام ١٩٦٢ .

(٤) أنظر كتاب Berliner المراجع السابق ص ٨٢ . وقد واجهت أوجواي نفس المشكلة أخيراً

كما استوردت منها تطلبتها أما بتمويل هذا الرصيد بقرض أو أن تدفعه بعملة صعبة غير متوفرة بل نادرة جدا بالنسبة للدولة المتخلفة^(١)

وقد كان من اللازم لزيادة التجارة بين دول الكتلة والدول المتخلفة ضرورة زيادة الصادرات والواردات مما أو تنظيم إجراءات عمليات ثلاثية معقدة كحل بديل وكثيرا ما كانت تعقد مثل هذه الاتفاقات غير أنه كان من العسير تنفيذها .

أخيرا كانت هناك بعض الدلائل للتأثرة التي قد توحى بأن الاتحاد السوفيتي كان لا يرغب في إنفاق أية استثمارات على القطاعات التي قد تسمح للدول المتخلفة بزيادة صادراتها إليه من الصوف والقطن بصفة خاصة . غير أن المعلومات المتوفرة بالنسبة لباقي دول الكتلة تتناقض مع ذلك تماما .^(٢)

رغم كل العوامل سالفة الذكر التي كانت تؤدي إلى عدم تشجيع التجارة بين دول الكتلة والدول المتخلفة ، يعتقد المؤلف أنه كان منطقيا ، من الناحية الاقتصادية أن تعمل دول الكتلة على توجيه جزء كبير من تجارتها مع السوق العالمي الرأسمالي إلى الدول المتخلفة . وتبدو المزايا السياسية من هذا الاتجاه كغطاء ظاهري فقط

« frosting on the cake » . ويبدو أن هدف دولة الكتلة^(٣) في مضاعفة تجارتها مع الدول المتخلفة خلال الفترة من ١٩٥٩ إلى ١٩٦٥ هدفه متواضع إذا ما أخذنا العوامل السابقة في الاعتبار ، ولاسيما إذا عرفنا أن خطة الكتلة تهدف إلى زيادة تجارتها مع الدول المتقدمة الغربية بنسبة الثلثين خلال نفس الفترة ، وهذا يعني أن تجارة دول الكتلة مع الدول المتخلفة بالنسبة لاجمالي تجارتها مع الغرب سوف تزيد فقط من ٢٤٪ إلى ٣٣٪.

(١) أنظر مجلة « East Europe » XI, 12/62 حيث ذكرت إحدى المصادر المجرية أن صعوبات الدفع بالنسبة لدول المتخلفة كذلك لإحتياجاتها لقروض فضلا عن طرق المواصلات الطويلة كلها من العوامل التي منعت التوسع التجاري مع هذه الدول .

(٢) أنظر كتاب Berliner المرجع السابق وكتاب Aid for Developing Countries

(٣) أنظر نشرة 1960 ، « Economic Survey of Europe »

خلال فترة القارنة . وقد تردد بين دول الكتلة إقتراحات مختلفة بإنشاء بنك دولي يمثل جميع دول الكتلة تكون مهمته تمويل التجارة مع الدول المتخلفة ، غير أنه لم يتم تنفيذ شيء من هذا القبيل حتى عام ١٩٦٠ .

(٣) هيكل التجارة في نطاق دول الكتلة

يبدو أنه من العسير تحليل الدوافع المختلفة وراء التوزيع الجغرافي للتجارة في نطاق الكتلة ، ذلك لأن العوامل السياسية الغير معروفة كانت تلعب دوراً رئيسياً في هذا المجال . وقد ركز المؤلف على العوامل الاقتصادية للتوزيع الجغرافي لتجارة الكتلة بدلا من المجازفة أو التخمين في العوامل السياسية بين دول الكتلة .

ويمكن أن نبين بعض الآراء والاتجاهات الخاصة بتوزيع تجارة دول الكتلة فيما بينها من الجداول التالية .^(١)

(١) أنظر لاحقاً المصانئ « ب »

جول ٦-٩

نسبة التبادل التجارى لدول الكتلة مع بعضها البعض

السنة	بلغاريا	تشيكوسلوفاكيا	ألمانيا الديمقراطية	المجر	بولندا	رومانيا	التوسط	الاتحاد السوفيتى
	%	%	%	%	%	%	%	%
١٩٣٨	٣٠٠	١٧	٣	٢٣	١٢	٢٥	٧	٧
١٩٤٨	٢٣	١٦	٣٧	١٩	١٩	٤١	٢٠	—
١٩٥٠	٣١	٢٥	٢٣	٢٥	٢٢	٣٢	٢١	٥٠
١٩٥١	٢٣	٢٧	٢٨	٢٢	٢٠	٢٨	٢٩	—
١٩٥٢	٣٠	٣١	٢٨	٢٧	٢١	٢١	٢١	—
١٩٥٣	٣٣	٣٦	٢٦	٢٥	٢٣	٣٧	٢٢	—
١٩٥٤	٣٩	٣٠	٢٥	٣٤	٢٩	٢٦	٢٩	—
١٩٥٥	٣٨	٢٩	٢٦	٢٢	٢٧	٢٧	٢٨	٥٣
١٩٥٦	٣١	٢٧	٢٥	٣٠	٢٦	٢٥	٢٧	٥٠
١٩٥٧	٢٨	٢٦	٢٢	٢٣	٢٥	٢٢	٢٥	٥٤
١٩٥٨	٢٩	٢٨	٢٢	٢٣	٢٥	٢٠	٢٦	٥٢
١٩٥٩	٢٧	٢٨	٢٣	٢٢	٢٦	٢٥	٢٧	٤٧
١٩٦٠	٢٧	٢٩	٢٥	٢٢	٢٦	٢٧	٢٧	٤٤

جدول ٦ - ١٠

نسبة التبادل التجارى لدول الكتلة مع الاتحاد السوفيتى

السنة	بلغاريا	تشيكوسلوفاكيا	ألمانيا الديمقراطية	المجر	بولندا	رومانيا	المتوسط
	%	%	%	%	%	%	%
١٩٣٨	٠	٣	١	٠	١	٠	١
١٩٤٨	٥٥	١٦	٣٨	١٦	٢٢	٣١	٢٣
١٩٥٠	٥٤	٢٧	٤٠	٢٧	٢٧	٥٢	٣٣
١٩٥١	٥٨	٣٠	٤٦	٢٩	٢٥	٥٠	٣٥
١٩٥٢	٥٧	٣٥	٤٢	٣٠	٢٢	٥٤	٣٨
١٩٥٣	٥٠	٣٦	٤٦	٣٤	٢٤	٤٦	٣٩
١٩٥٤	٤٥	٣٧	٤٤	٣١	٣٨	٥٤	٣٩
١٩٥٥	٤٦	٣٤	٣٨	٢٢	٣٢	٤٧	٣٥
١٩٥٦	٤٧	٣٢	٤١	٢٤	٣١	٤٨	٣٦
١٩٥٧	٥٤	٣٤	٤٥	٢٩	٣١	٤٨	٣٨
١٩٥٨	٥٤	٣٣	٤٣	٢٧	٢٦	٥١	٣٧
١٩٥٩	٥٢	٣٦	٤٥	٢٩	٣٠	٤٧	٣٩
١٩٦٠	—	٣٤	٤٣	٣٠	٣٠	٤٠	٣٦
١٩٦٥	—	٤٢	٤٠	—	—	—	—

ويمكن أن نستخلص من البيانات السابقة النتائج التالية :

أولاً : كان أهم تغيير في اتجاهات التجارة هو ازدياد التبادل التجارى بين الاتحاد السوفيتى وجميع دول الكتلة . أما التغيير في نسب توزيع تجارة دول الكتلة مع بعضها البعض فقد كان محدوداً فيما عدا ألمانيا الديمقراطية .

ثانياً : وصلت التغييرات في هيكل التجارة بين دول الكتلة إلى قمتها في عام ١٩٥٣ . وهو العام الأول من « السياسة الجديدة » " New Course " ويتبين من التحليل الأكثر تفصيلاً هيكل التجارة لكل دولة من دول الكتلة على حدة أنه لم يتحقق ذلك التوقع باتساع تجارة كل من تشيكوسلوفاكيا وألمانيا الديمقراطية وبولندا Larger Trading Circle» وبانكماش تجارة كل من رومانيا والجزر وبلغاريا^(١) .

وقد كانت المؤثرات الاقتصادية التي تدخل في قرارات دول الكتلة للتجار مع بعضها البعض ذات شعبتين : الأولى هي القوى الاقتصادية التقليدية كالميكمل الإنتاجى والأسعار . . . الخ . أما الثانية فتتمثل في العوامل الناتجة من طبيعة نظام الأجهزة وللؤسات القائمة في الكتلة بالتجارة .

ويبدو واضحاً أن الميكمل الإنتاجى في كل دولة وأوضاع المواد الأولية فيه كانت من العوامل التي على جانب كبير في الأهمية في اختيار شركاء التجارة . فقد كانت المواد الأولية والوقود أهم صادرات الاتحاد السوفيتى لدول الكتلة الفقيرة نسبياً في الثروة المعدنية . وعلى أى حال فقد كانت بولندا وتشيكوسلوفاكيا أكثر اكتفاءً ذاتياً من ألمانيا الديمقراطية والجزر ورومانيا في المعادن الأساسية . وبالمثل كانت ألمانيا الديمقراطية في مركز أفضل من بولندا في توريد الماكينات للاتحاد السوفيتى وبلغاريا . ولم تكن للشا كل التي

(١) أنظر كتاب « The Economics Of Communist East Europe » , N.Sputber .

واجهت مخططوا التجارة الخارجية في مختلف دول الكتلة من ذلك النوع التقليدي المعروف حيث يهتم المصدرون والمستوردون بتحقيق سوق من المنافسة الكاملة ولا يشغل بالهم سوى مرونة الطلب والعرض. فنجد في حالات كثيرة أن دولة واحدة من دول الكتلة هي المصدر الوحيد لسلعة معينة لجميع دول الكتلة، فمثلا في عام ١٩٥٨ كانت نصف صادرات الاتحاد السوفيتي إلى بولندا من السلع التي لم يشاركه أى دولة من دول الكتلة في توريدها إلى بولندا^(١). وبالمثل كان الاتحاد السوفيتي يعتمد كلية على بعض دول الكتلة «مورد وحيد» في توريد بعض أنواع السلع إليه.

وتبدو هذه الاعتبارات النوعية في هيكل الإنتاج في حالات كثيرة أكثر أهمية من الاعتبارات السياسية في توجيه التجارة نحو بلد معين من بلاد الكتلة بالذات. فعلى سبيل المثال كانت التجارة مع الصين الشعبية هدف سياسى بالنسبة لألمانيا الديمقراطية وبناء عليه كانت الخطة الخمسية الثانية تهدف إلى زيادة نصيب تجارة الصين مع جميع الدول الشيوعية من ١٠٪ في عام ١٩٥٥ إلى ١٧٪ في عام ١٩٦٠^(٢). غير أنه في عام ١٩٥٨، هبطت النسبة الفعلية لنصيب الصين من تجارة ألمانيا الديمقراطية إلى ٩٪، ولا شك أن سبب ذلك المبطوط هو أن الصادرات الصينية كانت قليلة الفائدة بالنسبة لألمانيا الديمقراطية^(٣).

وفيا يتعلق بالاعتبارات الخاصة بالهيكل الإنتاجي يبدو أن اعتبارات الأسعار كانت ذات أهمية محدودة عند اتخاذ القرارات الاقتصادية باختيار شركاء التجارة من بين دول الكتلة. فإذا كانت الأسعار لا تأهب أى دور فإنه من المنطقي أن تتوقع من دول الكتلة

(١) أنظر الملحق الإحصائي «ب».

(٢) أنظر مقالة «Die Aufgaben des Aussenhandels im zweiten Fünfjahrplan»

Der Aussenhandel VI, 12 / 56

في مجلة

(٣) كان من الضير على الصين -صدير سلعا لدول الكتلة إلا بأسعار غاية في الانخفاض.

التي كان الاتحاد السوفيتي يستخدم سياسة التمييز ضدها بدرجة كبيرة أن تستورد كمية أقل نسبياً من السلع التي لم يكن الاتحاد السوفيتي للمورد الوحيد لها في الكتلة ولسوء الحظ ولسوء حظ لا يمكن اختبار صحة هذا الفرض بالبيانات المتوفرة لدينا. ولم يستطع المؤلف أن يحصل على حقائق أخرى من اتصالاته في برلين الشرقية سوى بعض البيانات الغامضة مثل: « لا تلعب الأسعار التي تعرضها دول الكتلة أي دور في اختيار شركاء التجارة سوى في حالات قليلة فقط » .

وقد أثرت النظم والأجهزة الخاصة بالتجارة بين دول الكتلة كذلك في اختيار شركاء التجارة. وعلى النحو الذي أوضحناه في هذا الموضوع في الباب الثالث، فإن الاتفاقات التجارية قد أضحت لا مركزية بعد عام ١٩٥٥، غير أن قائمة « الاحتياجات » « Wants Lists » كذلك الاتفاقات النهائية التي تتم على مستوى عال لتحديد عقود التجارة الإجمالية قد ظلت تلعب دوراً رئيسياً. وحيث أنه قد تواجد في الكتلة سوق مزمن للبائعين " Chronic Seller Market " فيبدو أن تطوراً واضحاً قد حدث .

فقد كانت كل دولة من دول الكتلة تحاول أولاً الإنفاق مع أكبر شركائها في التجارة لتغطي معظم السلع الموجودة في « قائمة احتياجاتها ». فمثلاً وقعت ألمانيا الديمقراطية اتفاقاتها طويلة الأجل التجارية عن الخطوة الخمسية الثانية بنفس ترتيب الدول ودرجة أهميتها بالنسبة للخطوة الخمسية الأولى. وعلى الرغم من أن التاريخ النهائي لتوقيع الاتفاقات السنوية ليس له أهمية كبيرة لأن المساومات السعريّة لا الكمية هي التي تستغرق معظم الوقت، إلا أننا نرى سريان نفس الظاهرة في مثالنا الخاص بألمانيا.

وقد كان لهذا العامل الاسمي عدة نتائج :

الأولى : عمل على تشجيع النموذج الخاص بالاسعار القيادية السابق بمخفاي الباب الرابع.
والثانية : تتوقع أن الدول ذات الإمكانيات التجارية الصغيرة لا تحقق سوى نسبة صغيرة

من إمكانياتها التجارية حيث أنها لا تبدأ مفاوضاتها التجارية إلا متأخرة نسبياً . هذا وتوجد بعض الدلائل الإيجابية لتثبت هذا الفرض غير أنها ليست جازمة .

وقد علق كثير من الاقتصاديين الغربيين أهمية كبيرة على نظام التجارة الثنائية باعتباره عاملاً مؤثراً في التجارة بين دول الكتلة^(١) . وقد استدلو على هذه الثنائية من نظام الاتفاقات التجارية الثنائية وأكدها ببعض الأمثلة المعروفة عن قيام الاتحاد السوفيتي بإعادة تصدير المواد الأولية^(٢) . وعلى العكس من ذلك فيعتقد المؤلف أن الموضوع في مجلته مبالغ فيه بدرجة كبيرة في الغرب .

والواقع أن مجرد الاستدلال على أن التجارة الثنائية تهيء من نظام الاتفاقات الثنائية هو التباس في الشكل والموضوع . انه لسؤال تطبيقي هو هل كانت الاتفاقات التجارية الثنائية سبباً في ثنائية التجارة ؟ ولا يمكن الإجابة على هذا السؤال إلا عن طريق البحث التجريبي . وهناك طريقة واحدة لقياس درجة التمدد أو الثنائية في التجارة وذلك بالقانون والتعاريف التالية :

(أ) ١٠٠٠٠٠ ن = شركاء التجارة ، ص = صادرات ، و = واردات .

(ب) درجة تمدد الأطراف في التجارة =

$$\frac{\text{إجمالي القيمة المطلقة لأرصدة موازين التجارة مع كل دولة}}{\text{إجمالي التبادل التجاري}} = \frac{\text{ص} - \text{و}}{\text{ص} + \text{و}}$$

يختلف هذا التعريف لدرجة تمدد الأطراف في التجارة عن التعاريف الأخرى من ناحيتين :

(١) أظن الباب التاسع من كتاب Erick Klinkmüller

(٢) أظن كتاب « Developments in Foreign Trade of Eastern Europe and The Soviet Union », EEC.

الأولى : : تدرج « Subsume » تحت هذا التعريف جميع الأشكال المختلفة لتعدد التجارة (الثلاثية ، والرابعة . . الخ) .

الثانية : أن هذا القانون إنما يقيس لنا درجة التعدد في التجارة من ناحية النتائج النهائية فقط . فمثلا يتعامل الفرنسيون مع الألمان والإنجليز بدون أية قيود . فلو أسفرت تجارة فرنسا مع البلدين الآخرين عن حالة توازن . فطبقا للمقياس (القانون) سالف الذكر تبدو التجارة المذكورة ثنائية .

وتتضح الملامح الرئيسية للميزة للقانون المذكور من هاتين الحالتين المتطرفتين :

الحالة الأولى		الحالة الثانية	
التجارة متعددة الأطراف التامة		التجارة الثنائية الأطراف التامة	
<u>الدولة (أ)</u>		<u>الدولة (م)</u>	
شركاء التجارة	صادرات	واردات	شركاء التجارة
الدولة (ب)	—	١٠٠	الدولة (س)
٥٠	٥٠	٥٠	٥٠
الدولة (ج)	١٠٠	—	الدولة (ص)
٥٠	٥٠	٥٠	٥٠
<u>١٠٠</u>	<u>١٠٠</u>	<u>١٠٠</u>	<u>١٠٠</u>
درجة تعدد التجارة = ١		درجة تعدد التجارة = صفر	

وبتطبيق القانون سالف الذكر على التجارة بين دول الكتلة كذلك على التجارة بين دول السوق الأوروبية المشتركة أسفر عن النتائج المذهلة التالية :

جدول ٦ - ١١

درجة تعدد التجارة في كلا المنطقتين التجاريين^(١)

السنة	دول شرق ووسط أوروبا	دول السوق المشتركة
١٩٤٨	٠٩ر	١٣ر
١٩٥٠	١١ر	٢٠ر
١٩٥١	٠٨ر	١٥ر
١٩٥٢	٠٨ر	١١ر
١٩٥٣	٠٨ر	١٥ر
١٩٥٤	٠٨ر	١٦ر
١٩٥٥	١٠ر	١٤ر
١٩٥٦	٠٩ر	١٥ر
١٩٥٧	١٢ر	١٥ر
١٩٥٨	١٠ر	١١ر
٥٩٥٩	٠٩ر	٠٩ر
١٩٦٠	٠٨ر	١٠ر
متوسط ٥٠ - ١٩٥٥	٠٩ر	١٥ر
متوسط ٥٥ - ١٩٦٠	١٠ر	١٢ر

(١) انظر الملحق الإحصائي بـ ج . ج .

واضح من الارقام السابقة انه رغم ما كانت تتمتع به تجارة السوق الأوروبية المشتركة من درجة عالية لتعدد الاطراف بالنسبة للتجارة بين دول الكتلة إلا أن -- الارقام بالجدول السابق لا تظهر وجود اختلاف كبيرة في درجة تعدد التجارة بين المنطقتين التجاريتين في معظم السنوات . فقد كانت التجارة تتم بين دول الكتلة بدرجة كبيرة من تعدد الاطراف أكثر مما يعتقد الكثيرون - ورغم ذلك فقد هاجم اقتصاديو الكتلة تعدد الاطراف في التجارة في مناسبات عديدة . ومن الطبيعي أن نتساءل كيف حدث هذا التعدد في تجارة دول الكتلة :

أولا : من المهم أن نعرف أن التوقيع على اتفاقات التجارة الاجالية لا يعنى ضمان تنفيذها بنفس الشكل الوارد بالاتفاق بواسطة مؤسسات التجارة الخارجية (وهي التي تقوم بتنفيذ العقود في نطاق الاتفاقات الاجالية) .

وقد كانت التجارة بين البانيا والمانيا الشرقية هي السلسلة الوحيدة التي عثر عليها المؤلف ليبين الاختلافات بين الحصص التجارية المحددة في الاتفاقات الاجالية وبين ماتم تنفيذه فعلا من هذه الحصص .

جدول ٦-١٢

التجارة المتعاقد عليها والتجارة التي تم تنفيذها فعلا بين ألمانيا الديمقراطية والباينا
(آلاف الروبلات).

السنة	صادرات ألمانيا الديمقراطية			واردات ألمانيا الديمقراطية		
	المتعاقد عليها	النفذ فعلا	النفذ / المتعاقد	المتعاقد عليها	النفذ فعلا	النفذ / المتعاقد
١٩٥٢	٩٣١٥	٩٥٣٠	١٠٢	١١٦٠	١٨٩٠	١٦٣
١٩٥٣	١٢٠٠٨	١١٦١٥	٩٧	٣٢٩١	٢٤٨٩	٧٦
١٩٥٤	١٤١٧٩	٨٦٢٢	٦١	٣٩٤١	٢٣١٤	٥٩
١٩٥٥	٢٢٨٨٠	٢٤٢٣٢	١٠٦	٩٤٠٠	٥٠٧٠	٥٤
١٩٥٦	١٥٩١٤	١٦٦٩٦	١٠٥	٨٠٧٤	٦٦١٢	٨٢
١٩٥٧	٢٤٠٢٧	١٧٠٦٨	٧١	١١١٩٥	٩١١٣	٨١
١٩٥٨	٢٤٦٦٨	٢١٩٦٩	٨٩	١٨٧١٠	١٠١٥٠	٥٤
١٩٥٩	٢٧٣٠٧	٢٧٧٠٠	١٠١	٢٣٨٨٣	١٩١٧٢	٨٠

(١) المصدر : بحث مقدم من Hildegard Jerke للحصول على درجة الدبلوم في الاقتصاد موضوعه
Zur Analyse der Aussenhandelsbeziehungen der Volksrepublik Albanien von
1950 - 1959 .

ثانيا : جاء تعدد الاطراف في تجارة دول الكتلة من تبادل منح القروض ونقل الارصدة التجارية بينها^(١). فعلى سبيل المثال حصلت المانيا الديمقراطية على قروض من دول الكتلة الاخرى لا تقل قيمتها عن ١٦٠٥ مليون روبل خلال الفترة من ١٩٥١ إلى ١٩٥٧ في حين أنها منحت دول الكتلة الاخرى قروضا لا تقل عن ١٠٠٨ مليون روبل خلال نفس الفترة^(٢)، ويقدر مجموع القروض التي حصلت عليها والتي منحتها المانيا بحوالى ٤٪ من اجمالي حجم التبادل التجارى لمانيا الديمقراطية . هذا ومن المحتمل زيادة تبادل القروض بين دول الكتلة في المستقبل القريب^(٣) .

كما قامت الكتلة كذلك باتخاذ الترتيبات اللازمة لتسهيل نقل الارصدة التجارية فيما بينها ، فمثلا عقدت اتفاقات لهذا الغرض بين المانيا الديمقراطية وبلغاريا والاتحاد السوفيتى كذلك بين المانيا الديمقراطية وبلغاريا ورومانيا وآخر بين المانيا الديمقراطية وتشيكوسلوفاكيا والمجر^(٤). وقد كتب أحد الاقتصاديين فى المانيا الديمقراطية ما يلى : « كانت تستخدم أرصدة الحسابات الثلاثية الجوانب كثيرا فى موازنة ميزان المدفوعات بين دول الكتلة الاشتراكية فى الماضى ... »^(٥) :

وبالاضافة إلى هذه للامارات الثلاثية التى كانت تم بين دول الكتلة فقد عقدت معاهدات واتفاقات ثلاثية عديدة لنقل الأرصدة التجارية مع دول غير شيوعية فنذ عام ١٩٤٩ قامت عمليات ثلاثية بين فنلندا والاتحاد السوفيتى وكل من الدول التالية : الصين تشيكوسلوفاكيا ، ألمانيا الديمقراطية ، بولندا ، رومانيا^(٦) .

« ECE » Economic Survey of Europe in 1957 .

« Der Aussenhandel » VII , 20-1957 (S. Gollus)

« Current Digest of the Soviet Press XIV , 35 & 39-62

« Erich Klinkmüller » (P. 134)

Burgemeister. المرجع السابق .

Mikesell and Behman. المرجع السابق صفحة ٥٤ .

(١) أنظر نشرة

(٢) أنظر مقالة

(٣) أنظر

(٤) أنظر كتاب

(٥) أنظر كتاب

(٦) أنظر كتاب

كذلك قامت عمليات تجارية ثلاثية أخرى بين بورما وتشيكوسلوفاكيا والاتحاد السوفيتي ، وبين اليابان وتشيكوسلوفاكيا وفيتنام الشمالية ، وبين مصر وتشيكوسلوفاكيا والاتحاد السوفيتي ، وبين مصر ورومانيا والاتحاد السوفيتي ^(١) .
وعلاوة على ذلك فقد تعاونت كثير من دول الكتلة في توريد بعض للصانع الكاملة للدول المتخلفة مما أدى أيضا إلى زيادة هذه الأرصدة المتبادلة بين دول الكتلة ^(٢) .

وقد كانت هناك بعض الصعاب في وضع البرامج الائتمانية والاتفاقات الخاصة بنقل الأرصدة التجارية بين دول الكتلة بسبب التعقيدات الإدارية ، وقد بدأ اقتصاديو الكتلة بعد عام ١٩٥٤ في المطالبة بوضع نظام رسمي للمدفوعات متعدد الأطراف . وأخيرا تقرر في الدورة الثامنة لمجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة في عام ١٩٥٧ إنشاء بنك للتصفيات أى للمدفوعات بين دول الكتلة . وقد ذكر « Bidzinski » مدير عام وزارة التجارة الخارجية البولندية في هذا الصدد ما يلي :

« أن قسم التسويات في بنك الدولة السوفيتي « Gosbank » بموسكو يعمل بمثابة بنك للتصفيات لدول الكتلة حيث تحتفظ بحسابات خاصة لكل دولة . وتم عملية التصفية في قسم التسويات شهريا . وتلتزم كل دولة بمنح تسهيلات ائتمانية تعادل ٣٪ من حجم تبادلها التجاري مع جميع الدول المشتركة في التصفية ، كما أن لكل دولة الحق في الحصول على نفس التسهيلات الائتمانية من الدول الأعضاء الأخرى . وتفرض أسعار فائدة تصاعدية على الأرصدة المدينة للدول

(١) أنظر كذلك المرجع السابق « الملاحق » .

(٢) نظر مقالة Gerd Friedrich and Lothar Roncik في مجلة Wissenschaftliche Zeitschrift der Hochschule für Ökonomie 3 - 1958

الأعضاء للحد من زيادة هذه الأرصدة قدر المستطاع . وتستطيع كل دولة أن تحتفظ بـ ٢٥٪ من أرصدها المدينة في نهاية كل عام (أى بحد أقصى قدره ٧٥ ٪ من حجم التبادل التجارى مع شركائها في التجارة) . ويتفق على دفع هذا الرصيد المدين في تاريخ معين عن طريق توريدات إضافية من السلع المختلفة . وإذا لم يتم ذلك يتفق على سداد هذا الرصيد خلال فترة أخرى بسلع أساسية (كالقمح والزيت والسكر والمادن^(١)) .

وكانت الحسابات المرحلة تخضع سعر فائدة قدرة ٢٪ وما يتعدى حدود المديونية من الأرصدة كان يجب دفعه خلال ثلاثة شهور . وكانت عمليات التصفية لا تتم بطريقة آلية كما كان الوضع في « اتحاد المدفوعات الاوربي » EPU ولكن كان من الضروري الحصول مقدما على موافقة جميع الأطراف المعنية لاجراء عمليات التصفية^(٢) .

وقد ذكر أحد الاقتصاديين في ألمانيا الشرقية ما يلي : « أن الهدف الاساسى من إنشاء بنك التصفيات هو تشجيع تبادل السلع التى لا تشملها الاتفاقات الاجالية الثنائية بين الدول الاعضاء فى الكتلة . وهذه تشمل السلع التى تتمدى أهداف الخطة الانتاجية ... والى تتمدى اجمالى حصص التجارة المتفق عليها ... وهى السلع التى يتم عادة تبادلها مع الدول الرأسمالية ... ومن السلع المخصصة لاسواق الاستهلاك الحلى ... ولم تنجح اتفاقات التصفية متعددة الأطراف بين دول الكتلة فى تسهيل التبادل التجارى متعدد الأطراف الذى يتفق والاحتياجات سالفة الذكر^(٣) » . كما أعلن اقتصادى آخر من ألمانيا الشرقية ما يلي : « أنه من المهم أن

(١) أظفر مقالة بعنوان « Oststaaten in multilateral Clearing » فى مجلة
« Osthandel 3-1950 »
(٢) أظفر مقالة F. Bystrov فى مجلة
« Voprosi ekonomiki 2-1960 »
(٣) من معاضرات ألفافا Gertrud Gräbig فى كلية الاقتصاد ببرلين الشرقية عام ١٩٥٩

نؤكد أن تبلدل السلع أى التجارة متعددة الاطراف كذلك التصفية متعددة الاطراف بين دول الكتلة ماهى إلا عوامل اضافية لنظام التجارة والدفع الثانى فى هذه المرحلة من مراحل التطور . وسوف يظل العبء الاكبر على عاتق التجارة الثنائية خلال السنوات القليلة القادمة على الأقل^(١) . ويعتقد المؤلف أن كلا الرأيين قد جانبا الصواب قولا من قيمة هذه « التجارة الاضافية » « Additional Trading » وامكانياتها ، وكيف يمكنها أن تضيف أرقاما محترمة للتجارة . فقد استطاعت بولندا ، كما أوضح المؤلف من قبل فى الباب الثالث ، أن تزيد تجارتها بحوالى ٥٠ مليون دولار من هذا الطريق الاضافى .

ومن الناحية التطبيقية نجد أن نظام التصفية متعدد الأطراف منذ عام ١٩٥٩ ينفذ بواسطة « الاجتماعات التجارية » Trade Meetings من مثلى جميع دول الكتلة الذين يحضرون هذه الاجتماعات ومعههم قوائم بالسلع المطلوبة والسلع الفائضة ويحاولون عقد صفقات تجارية متعددة الأطراف . وقد بلغ حجم التجارة للتبادلة عن هذا الطريق المتعدد الأطراف فى النصف الأول من عام ١٩٦٠ ما يزيد عن ٤٥٠ ٪ من حجم التجارة للتبادلة فى نفس الفترة من العام السابق . وقد تحمس المسئولون فى الكتلة نتيجة لذلك وقرروا عقد اجتماعات دورية منتظمة مرتين سنويا على الأقل . كما وضعت النظم والأحكام والإجراءات الخاصة بهذه الاجتماعات التجارية . وأصدرت وزارة التجارة الخارجية فى حكومة ألمانيا الديمقراطية تعليماتها للمؤسسات بالعمل على زيادة تجارتها عن هذا الطريق^(٢) .

كذلك عملت بعض القوى الرئيسية ضد زيادة التجارة متعددة الاطراف فى نطاق الكتلة . فقد أدى عدم توحيد أسعار التجارة الخارجية ووجود تمييز فى الاسعار إلى عدم

Der Aussenhandel VII , 18-1957 — Rudolf Trebutti

(١) أنظر مقالة

«Der Aussenhandel » X 22-1960

فى مجلة

(Burgemeister .) أنظر مقالة

تشجيع تحويل الارصدة للوجبة بعملات الدول التي يمكن للدولة الحصول منها على معدل للتبادل الدولي في صالحها^(١) . وبالإضافة إلى ما تقدم لاحظ بعض الاقتصاديون الغربيون أن المشاكل الإدارية الناتجة من زيادة التجارة متعددة الاطراف ، كذلك عدم التأكد الذي يعترى مخططوا الكتلة عن الكيفية التي يتم بها موازنة مختلف الارصدة السالبة والوجبة في النهاية ، قد أدت إلى عدم تشجيع نظام التصفية متعدد الاطراف^(٢) . كذلك فإن خشية بعض دول الكتلة الصغيرة من أن يسفر نظام التجارة متعددة الاطراف عن مراكز دائنة أو مدينة مستديمة على النحو الذي ساد في الدول الغربية أدى أيضا إلى عدم تشجيع تعدد الاطراف في تجارة الكتلة^(٣) .

وأنه من العسير تقييم كل هذه العوامل نظرا لاستحالة تقدير « المستوى الامثل للتجارة متعددة الاطراف » Optimum Degree of Multilateral Trade « ويمكن ذكر بعض النتائج النوعية التجريبية فقط^(٤) :-

أولا : قامت التجارة متعددة الاطراف بين دول الكتلة بدرجة محدودة غير أنها انتعشت باستحداث أنظمة مختلفة مثل « الاجتماعات التجارية » وباستخدام ترتيبات وأساليب مختلفة مثل « عمليات التجارة الثلاثية » أو بنك التصفيات الدولية . . . الخ . بهدف تسهيل نقل الارصدة التجارية .

ثانيا : رغم ترديد كثير من الاقتراحات بشأن توسيع سلطات بنك التسويات الدولية خلال السنوات القليلة الماضية إلا أن ضغط الحاجة المتزايدة للتجارة المتعددة

(١) أنظر كتاب Klinkmüller المرجع السابق .

(٢) أنظر كذلك المرجع السابق لزيد من التفاصيل صفحة ٦٠ .

(٣) أنظر « Der Aussenhandel der DDR » في مجلة Tagesbericht. 14. 4. 59

(٤) أنظر مقالة Micheal Michaelv في مجلة LXX, American Economic Review Spt., 1962.

الاطراف على المسؤولين في الكتلة لم يكن بدرجة كافية تسمح بإجراء تغييرات جذرية في هذا الموضوع^(١) .

ولاشك أن درجة التجارة المتعددة الاطراف بين دول الكتلة لم تكن مثالية ، كما تأثر حجم التبادل التجارى الإجمالى بين مختلف دول الكتلة تأثيرا عكسيا بسبب ترتيبات التصفية المعقدة التى كانت تحتاج إلى كثير من التقويم . وقد اضطرت بعض دول الكتلة إلى تخفيض حجم تجارتها الإجمالية مع دولة أخرى من دول الكتلة لتتمكن من التصدير إلى دولة ثالثة تكون فى حاجة ملحة للاستيراد منها . ورغم ذلك وللأسباب التى ذكرت من قبل يمتد المؤلف أن الدوائر الاقتصادية الغربية قد بالغت فى تقدير قيمة هذه العوامل .

ومن غير بيانات أكثر تفصيلا يستحيل بيان كيفية تأثر التوزيع الجغرافى لتجارة الكتلة بهذه العوامل . ويمكن القول بالنسبة لألمانيا الديموقراطية أن تجارتها مع كل من رومانيا والمجر وبلغاريا قد أهملت نسبياً على حساب زيادتها مع الاتحاد السوفيتى نظراً لحاجة ألمانيا الديموقراطية الملحة فى الحصول على المواد الأولية السوفيتية (وخصوصاً الفحم والحديد الخام) .

(١) أنظر مقالة Bogomolow فى مجلة Socialistische Planwirtschaft 8 & 9 1962 .

٤ - الخلاصة

أنه على الرغم من تصريحات زعماء الكتلة بضرورة أخذ الاعتبارات السياسية في الحسبان في كل عملية من عمليات التجارة الخارجية ، إلا أن المؤلف قدم في هذا الباب أدلة كثيرة على أنه يمكن تفسير الملامح المختلفة للتوزيع الجغرافي لتجارة الكتلة الخارجية وإرجاعها لموامل اقتصادية محضة .

وقد كانت المقاطعة التجارية الغربية من أهم الموامل التي أدت إلى تنسيق التجارة بين دول الكتلة وتوجيهها نحو بعضهم البعض ، فضلا عن وجود الرغبة في تحقيق « الاستقلال الاقتصادى » عن الغرب أيضا . وعلى أى حال فإن تأثير المقاطعة الغربية قد انخفض نتيجة لانخفاض قوائم السلع المحظورة تصديرها للكتلة . ويمكن ارجاع استمرار ترايد التبادل التجارى بين دول الكتلة وبعضها البعض إلى ثمة عوامل اقتصادية كمعدل التبادل الدولى غير الموافق مع « أسواق العالم الرأسمالى » ، أو للتعصب الغربى ضد استخدام المنتجات الشيوعية ، أو إلى عامل المخاطرة الذى تتعرض له دول الكتلة في تجارتها مع الغرب بدون وجود التزامات إجمالية مؤكدة مقدما .

كما كان من المنطقى أن تركز دول الكتلة في تجارتها مع الأسواق الغربية على الدول المتخلفة لأسباب عدة ، منها أنها كانت تحصل على معدل للتبادل الدولى في صالحها . كما أنها تستطيع الحصول على مختلف المنتجات الزراعية والتعدينية النادرة نسبيا في الكتلة من الدول المتخلفة . ورغم ذلك فقد كانت خطة تجارة دول الكتلة مع الدول المتخلفة ترمى إلى رفع نسبتها لإجالى التجارة مع الدول الغربية من الربع إلى الثلث فقط خلال الفترة من ١٩٥٨ إلى ١٩٦٥ .

ويبدو من المسير جداً تحليل اختيار شركاء التجارة فيما بين دول الكتلة ذاتها .
إلا أنه يمكن القول أن الهيكل الأساسي للموارد والإنتاج في كل دولة كان أحد
العوامل الهامة التي تحدد الدولة على أساسها شركاء التجارة وقد لعبت الأسعار
دوراً ثانوياً .

ورغم أن المعلقون الغربيون يؤكدون أهمية نظام الاتفاقات التجارية الثنائية في هذا
الصدد إلا أن المؤلف يعتقد أن هذا التقدير مبالغ فيه .

الباب السابع

الأنظمة الآلية في تجارة الكتلة الخارجية

Mechanisms in Intra - Block Foreign Trade

من الحقائق الاقتصادية المعروفة أن من وظائف النظام الآلى للسوق هو أنه يعمل على إيجاد التوازن بين خطط البائعين وخطط المشترين . ونظراً لعدم وجود سوق دولى تقليدى بين دول الكتلة فإن مشكلة تنسيق خطط التجارة المختلفة لهذه الدول تعترضها كثير من الصعاب .

وبين المؤلف فى هذا الباب أسباب عدم فاعلية أهم العوامل التى تعمل على تنسيق التجارة بين الاقتصاديات السوقية وتعطيلها تماماً فى تجارة دول الكتلة ، كذلك سوف يبين الأسباب التى أدت إلى تعرض التنظيمات الآلية التى كانت تنسق تجارة دول الكتلة من قبل إلى قصور وعجز خطير . ونظر للصعوبات المختلفة التى كانت تعترض الكتلة لتحقيق التوازن والاستقرار التجارى فيما بينها ، فقد اضطرت إلى توجيه اهتمامها كله نحو إمكانيات التعاون والتنسيق الإنتاجى ، كما أدى قصور هيكل التجارة الخارجية لدول الكتلة إلى تركيز الاهتمام والمناقشات حول إمكانيات التخصص الإنتاجى . وكانت نتيجة ذلك ازدياد مدى النشاط الذى يقوم به مجالس المعونة الاقتصادية للتبادلة .

١ - الأنظمة الآلية فى التجارة بين الاقتصاديات السوقية

تتخذ القرارات فى التجارة بين الاقتصاديات السوقية بصفة رئيسية على أساس المقارنة

بين النفقات والأسعار والضرائب المحلية والنفقات والأسعار والضرائب في البلاد الأخرى . فإذا أمكن تحقيق ربح تقدي يحاول التجار عادة عقد الصفقة . وعلى الرغم من هذا الاقتصاد التحليلي المعاد — Microeconomic Platitude — فإن الموقف يختلف بعض الشيء في الكتلة .

ففي دول الكتلة ، لم يكن ضرورياً ارتباط الأسعار الداخلية بقوة العرض والطلب ، كذلك كانت أسعار صرف العملات الأجنبية تتحدد بحكماً ، كما كانت أسعار التجارة الخارجية لدول الكتلة تتحدد بصفة رئيسية على أساس أسعار التجارة الخارجية في الغرب لا على أساس قوى العرض والطلب داخل الكتلة . وترجع الأرباح النقدية الصورية المرتفعة (PAG) التي تحصل عليها إحدى دول الكتلة من تصدير سلعة ما إلى دولة أخرى من دول الكتلة ، إما لتحديد سعر داخلي في بلد التصدير أقل من تكلفة الإنتاج الفعلية أو لوجود سعر للسلعة مرتفع نسبياً في الكتلة ولا يمسك بأي حال من الأحوال درجة الندرة النسبية للسلعة في دول الكتلة الأخرى . ولا شك أن مقارنة تكاليف الإنتاج والبيع في دولة من دول الكتلة بالأسعار الداخلية في دول الكتلة الأخرى أو بأسعار التجارة الخارجية بين دول الكتلة يمكن أن تؤدي في حالات كثيرة إلى تجارة غير اقتصادية بالمرّة (من وجهة نظر الاقتصاد القومي في مجموعة) . وتأكيذاً لذلك ، لعبت أسعار التجارة الخارجية دوراً في القرارات الخاصة بالهيكل الإنتاجي الداخلي (عن طريق استخدام معاملات ربحية التجارة الخارجية بالنسبة للإنتاج والاستثمار) . وكما أوضح المؤلف في الباب الرابع والخامس فإن الأسعار لعبت دوراً ثانوياً جداً في الاتفاقات التجارية بين دول الكتلة كذلك بالنسبة لتوزيع موارد الكتلة . لذلك ليس جديراً بنا أن نركز اهتمامنا على نتائج التحليل الاقتصادي الجزئي التقليدي (الرأسمالي) في التجارة الخارجية .

وعلى مستوى « التحليل الاقتصادي العام » Macroeconomic ركز اقتصاديو

التجارة الخارجية القريون اهماما كبيرا على التوازن الآلى الذى يؤدى إلى تعادل الصادرات والواردات بعد حدوث تغييرات معينة فى الاسعار والدخول باقتصاديات الدول المشتركة فى التجارة . غير أنه على أى حال لم تحدث مثل هذه التغييرات الآلية بين دول الكتلة .

فأولا . كان عرض النقود فى الداخل مدار بمعرفة الدولة ، كما كانت كذلك جميع الحسابات المصرفية للوحدات الانتاجية والتجارية مداره أيضا ، وهذا يعنى أن الفائض أو العجز فى الميزان التجارى لم يكن لها الا تأثيرا بسيطا مباشرا على عرض النقود أو على المستوى العام للأسعار ، كذلك لم يكن لعرض النقود أو المستوى العام للأسعار الا تأثيرا تافها على التجارة . لذلك يلاحظ أن قوى التوازن الاقتصادية العامة الموجودة فى الاقتصاديات السوقية والتي تنتج من التغييرات فى معدلات التبادل الدولى فتسبب العجز أو الفائض فى التجارة بين الدول ، غير موجودة فى اقتصاديات الكتلة .^(١)

وثانيا . لم تقاسى أى دولة من دول الكتلة من أى شكل من أشكال البطالة الكينزية - Keynesian Type منذ أوائل العقد الخامس من هذا القرن . وعلى ذلك لم تكن قوى التوازن الاقتصادية المعروفة فى الاقتصاديات السوقية والتي تتمثل على أحداث التوازن عن طريق التغييرات فى الدخل القومى ومستوى المعالة نتيجة للعجز أو الفائض فى موازين التجارة ، موجودة فى اقتصاديات دول الكتلة أيضا .

ويبدو واضحا من العوامل السابقة أن الأنماط التقليدية « لتحليل الاقتصادى العام » Macroeconomic — للتجارة الخارجية والتي كانت مقيدة للغاية فى تحليل مشاكل التجارة بين الاقتصاديات السوقية ، لا تفيد بالرة فى تحليل التجارة بين دول الكتلة .

(١) أنظر الملحق « ف » لمزيد من التفاصيل .

٢ - تنسيق الانتاج والتجارة فى الكتلة^(١)

(١) « نظام السفارة السوفيتية » فى التنسيق - Soviet Embassy System of Co-

Operation.

تدل الشواهد على أن الاتحاد السوفيتى كان يلعب دورا هاما ومباشرا فى اقتصاديات مختلف دول الكتلة منذ نهاية الحرب العالمية الثانية مباشرة وحتى عام ١٩٥٤ . فقد كان الاتحاد السوفيتى يضع القرارات المتعلقة بأنواع السلع التى تلزم بانتاجها كل دولة (وضمت يوغوسلافيا هذه الحقيقة تحت الأضواء على أثر الانشقاق الذى حدث بين تيتو وستالين فى عام ١٩٤٨) ، كما عاون الاتحاد السوفيتى معظم دول الكتلة فى وضع خططها الاقتصادية طويلة الأجل ، وكان يختار أيضا كبار الموظفين الحكوميين فى مختلف دول الكتلة .^(٢) وقد كان للاتحاد السوفيتى فى كل دول الكتلة (ما عدا بولندا) مؤسساته الخاصة التى يديرها ، فضلا عن مشاركته فى إدارة بعض المؤسسات الأخرى بهذه الدول والى كانت تنتج سلع التموينيات . وبعد عام ١٩٤٥ كان يقابل جميع كبار الاقتصاديين فى حكومة ألمانيا الديمقراطية موظف بالسفارة السوفيتية يستشار فى كل حركة أو عمل مهم فنلا كان رئيس لجنة تخطيط الدولة فى ألمانيا الديمقراطية - Burno - Leuschner . يتشاور دائما مع مساعد السفير السوفيتى Miro - Schnitschenko . وقد ذكر أحد المراقبين بعد ذلك بسنوات ما يلى ، « يزاوُل الاتحاد السوفيتى تأثيرا مباشرا على رؤساء لجان التخطيط بواسطة القسم الاقتصادى بالسفارة السوفيتية ، فتسوى بذلك كافة المشاكل المتعارضة التى قد تسبب صعوبات معينة للاتحاد السوفيتى خلال الاجتماعات الدورية لمجلس المعونة الاقتصادية للتبادلة . فقد كان « ليوشنر » يعلم تمام العلم بأنه يجب عليه أن يتشاور مقدما مع « شنيتشيكو »

(١) المعلومات الواردة فى هذا القسم من كتاب Fritz Schenk 124-61 p.p. Magie der Planwirt. وقد عمل المؤلف مساعدا خاصا لرئيس لجنة تخطيط الدولة Leuschner خلال السنوات من ١٩٥٣ إلى ١٩٥٧ . حصل بذلك على نظرة فريدة للاقتصاد الألمانى . أنظر كذلك كتاب Alfred Zauberman المرجع السابق .

(٢) أنظر كتاب « P . 250 » On Communism . In Defence of the New Course .

يعترف فيه المؤلف بأن الاتحاد السوفيتى عينه رئيسا لوزراء المجر فى عام ١٩٥٣ . Imre Nagy .

في جميع المسائل التي تدخل في جدول أعمال مجلس المونة الاقتصادية المتبادلة .^(١) غير أنه بعد عام ١٩٥٦ قل الدور المباشر الذي كان يقوم به الاتحاد السوفيتي في اقتصاديات دول الكتلة .

وقد كان في استطاعة الاتحاد السوفيتي ، عن طريق تجميع وتحليل بيانات الإنتاج والتجارة لمختلف دول الكتلة ، أن يمد المخططون في مختلف دول الكتلة بمعلومات مفيدة للغاية عن قوى العرض والطلب داخل الكتلة جميعها . فلو أن نظام السفارة السوفيتية للتنسيق كان يعمل جيداً لاستطاع أن يماون في منع حدوث « استثمارات موازية . Parallel investments » أو حدوث نقص في المواد الأولية ، ولا يمكنه أن يشجع تنمية التجارة بين دول الكتلة ، ويحقق تقسيم كفاء للعمل بين دول الكتلة جميعاً . ولكن كان الوضع مخالف لذلك تماماً على النحو السابق بيانه في الباب الاول ، فقد كان النقص العام في المواد الأولية كذلك وجود كثير من الاستثمارات الموازية ظواهر اقتصادية عامة قامت في الكتلة ، كما كان تخصيص الموارد الانتاجية بين دول الكتلة غير كفاء على الاطلاق . ويعتقد المؤلف أن هذا التصور في نظام السفارة السوفيتية للتنسيق كان مرده الاسباب الاربع الرئيسية التالية —

أولاً — كان المستشارون السوفيت للنوط بهم توجيه مخططي الكتلة ، يعملون طبقاً لتعليمات تصدر إليهم من مختلف وزارات الانتاج في الاتحاد السوفيتي ، ولم تكن هذه الوزارات تنسق برامجها دائماً مع بعضها البعض .^(٢)

ثانياً — علاوة على السبب المتقدم ، فكثيراً ما استاء الاتحاد السوفيتي ، لأنه ينظر إلى خبرائه ومستشاريه في كثير من الأحيان على أنهم جواسيس ، فحاول بعض المسؤولين

(١) أنظر كتاب SCHNK السابقة صفحة ٩٠

(٢) أنظر كتاب Soviet Economic Policy in Post-war Germany, by Robert Slusser .

في دول الكتلة حجب البيانات والمعلومات عنهم . كذلك تولدت العدواة في نفوس بعض الأفراد بسبب المرتبات المرتفعة التي كان يحصل عليها الخبراء السوفيت من الدول التي كانوا يعملون فيها .

ثالثاً — كذلك هناك من الأدلة ما يؤكد أن الاتحاد السوفيتي لم يمكن يرغب أو يشجع تعاون دول الكتلة مع بعضها البعض حتى عام ١٩٥٤ وذلك حتى لا تبني هذه الدول أسس قوتها التي قد تنافس الاتحاد السوفيتي نفسه كما كانت سياسة الاتحاد السوفيتي في تشجيع كل دولة من دول الكتلة في إقامة مصانع ضخمة للحديد والصلب بغض النظر عن توافر المواد الأولية اللازمة لهذه الصناعة مثل الفحم والحديد الخام، إنما كانت ترمي إلى رغبته في ربط هذه الدول بمجملته فتظل معتمدة عليه في مدها بمحاجتها من المواد الأولية .

رابعاً — وأخيراً ، يشك في أن يكون الاتحاد السوفيتي كان يجمع بيانات الكتلة بانتظام ثم يحللها وقيمها لتستطيع أن تستفيد منها باقي دول الكتلة . لذلك يعتبر « نظام السفارة السوفيتية » في تنسيق الانتاج أنه كان في أحسن ظروفه غير فعال وأسوأ أوضاعه أنه كان استغلالياً .

(ب) تنظيم آلي للمراجعة — An Iteration mechanism

كان John M. Montias قد أثبت أن موازنة الموازين المادية بواسطة لجنة تخطيط الدولة يشابه إلى حد كبير حل جدول المدخلات — المخرجات Input -- output matrix بواسطة طريقة المراجعة Iteration Process^(١) وتبدل الفكرة الأساسية في هذا الموضوع في منتهى البساطة .

(١) أنظر مجلة John M. Montias في مجلة 5٠, American Economic Review XLIX, 1959 p. 963.

نفرض أن كل موظف في لجنة تخطيط الدولة مسئول فقط عن موازنة ميزان مادي واحد ، ويتوفر لدى هذا الموظف سلاسل من «معاملات المدخلات» $inputCoefficients$ لإنتاج السلعة المنوط به . فلو فرضنا أن الطلب كان أكبر من العرض بالنسبة لهذه السلعة عند وضع الخطة ، فيلجأ الموظف المذكور إلى زملائه الآخرين بالجنة الخطة ويحاول أن يحصل منهم على المدخلات اللازمة . ويلجأ هؤلاء الموظفون بدورهم إلى آخرين للحصول على مدخلات إضافية لزيادة إنتاج سلعتهم فلو تكررت هذه العملية عددا كافيا من المرات سوف يتوازن الجدول $matrix$ (نظام للموازن المادية) تحت ظروف معينة، وبذلك تمثل اللجنة تخطيط الدولة في الواقع آلة ضخمة للمراجعة .

وهذا يعني أن لجنة التخطيط للدولة تستطيع أن تضع خطة متوازنة لمبكل الإنتاج عن طريق نظام بيروقراطي معين يشابه طريقة حل جدول المدخلات — المخرجات بطريقة المراجعة ، ومن هذه الناحية ، يؤدي هذا النظام نفس الوظائف التي يقوم بها السوق في الاقتصاديات الرأسمالية إلا أن هذا لا يعني أن النظام البيروقراطي يؤدي إلى استخدام الموارد الإنتاجية بكفاية تامة .

وتظهر بعض الصعاب في هذا النظام خلال المفاوضات التي تتم داخل لجنة تخطيط الدولة عندما يتعذر زيادة إنتاج سلعة ما (أي عند الوصول إلى الاختناقات الإنتاجية — Bottlenecks لذلك يجب استخدام وسائل فنية خاصة لتحقيق التوازن في هذا النظام . وتحدث مشاكل أخرى عند تغيير بعض المنتجات ذات الاستخدامات البديلة في الجدول الخاص بالموازن المادية .^(١) فزيادة أو نقص من صعوبات موازنة الجدول ويتوقف الوضع على كيف ومتى تدخل هذه المنتجات في نظام التخطيط .

فلو كانت الاقتصاديات المخططة مركزيا تواجه سوقا للتجارة الخارجية يتمتع فيه الطلب

(١) أنظر كتاب Comparisons of the United States and Soviet Economies p. 151 «Herbert S. Levine»

والعرض بمرونة لانتهائية لادى إدخال التجارة الخارجية فى النظام إلى تسهيل حل مشكلة الطاقات لمطلّة وإلى تبسيط مشكلة موازنة نظام الموازين المادية بأسره . وعلى أى حال فليس هذا هو الوضع القائم لأن حوالى ٧٠ ٪ من تجارة دول الكتلة كانت مع بعضها البعض ومن ثم لا تتوفر المرونة اللانتهائية للعرض والطلب .

وعلى ذلك فإن طريقة موازنة الموازين المادية فى كل دولة من دول الكتلة عن طريق الصادرات والواردات فى نظام الاتفاقات التجارية والخارجية الخمسية Five - Step يشابة فى كثير من الأوجه مع موازنة الجدول ١ — (I - O matrix) فى اقتصاد مطلق باستخدام عملية المراجعة ، حيث تمثل كل حلقة من حلقات الاتفاق الخمسي درجة مراجعة واحدة . وفى كل حلقة من حلقات الاتفاق الخمسي تتقارب الدولة نحو التوازن الكامل فى نظام الموازين المادية الذى يحقق التوازن فى خطط بلاد الكتلة الأخرى ، ويبدو أن تحقيق التوازن فى حالة التجارة الخارجية أكثر تعقيدا من تحقيقها فى حالة نظام المراجعة المطلق ذلك لأن المخططين لن يكون لديهم جدول للمعاملات الفنية الداخلية ليشتغل بهم فعسب بل يكون لديهم أيضا جدول آخر بنسب الأسعار — Tentative Price ratios التى توضح عدد المنتجات الأجنبية التى يمكن الحصول عليها مقابل الساع المنتجة محليا والعكس بالعكس .

ففى كل حلقة من الحلقات الخمس للمفاوضات الخاصة باتفاقات التجارة الخارجية يحاول كل جانب أن يحصل على أكبر قدر ممكن من قائمة احتياجاته Want Lists ويعرض من ناحية أخرى فائض إنتاجه Surplus Goods فإذا لم تتطابق تماما قوائم الاحتياجات مع قوائم الفوائض لكل دولة كان معنى ذلك أن هناك بعض الموازين المادية فى كل دولة لم تحقق التوازن . ويواجه المخططون الحلول التالية : —

(١) محاولة إعادة التوازن للجدول (نظام الموازين المادية) باستخدام « طاقات

الانتاج الداخلى المحدودة - Capacity Constraints domestic Production بالاضافة
إلى أقصى ما يمكن الحصول عليه من الواردات .

(٢) محاولة إعادة التوازن للجداول عن طريق تغيير أهداف الإنتاج .

(٣) محاولة إجراء ضغط على شركائهم في التجارة لزيادة إنتاج بعض السلع
تورد إليهم خلال الحلقة التالية من الاتفاق ، مع تعهدهم من جهة أخرى بتصدير كميات
أكبر من السلع التي يرغبها الطرف الآخر في التجارة . ويعنى هذا الاجراء -موازنة
الجداول في كلا الجانبين عن طريق التغيير المنظم لاهداف الإنتاج .

(٤) محاولة الحصول على حاجاتهم من السلع من الاسواق الخارجية مع عرض فائض
إنتاجهم السلي مقابل لذلك .

وعلى أى حال فقد كان يفترض عملية للراجعة هذه ثلاث صعاب هامة : —

أولاً — لم يكن يكفي إجراء أربع أو خمس مراجعات للحصول على نموذج متوازن
ومستقر للإنتاج .

ثانياً — لعبت الطاقات المحدودة في الإنتاج فضلاً عن قلة مرونة العرض دوراً
هاماً في تقييد مدى للراجعة بين دول الكتلة . فثلاً كانت الكتلة تعاني من عجز
مزمن في كثير من المواد الأولية كالفحم والحديد . وعندما نصل في عملية للراجعة
إلى وضع يصبح فيه عرض هذه المنتجات محدوداً (ونظراً لأهمية هذه المواد يحدث ذلك
في مرحلة مبكرة) يصير من الضروري قصر المراجعات على السلع التي تستخدم هذه
المواد في إنتاجها أو تلك التي يمكن أن تصنع من مواد بديلة .

ثالثاً — تواجد عدم التأكد والمخاطرة لأن الأسعار لم تكن تعتمد إلا في آخر مراحل التخطيط والموازنة .

كذلك كانت توجد أيضاً صعوبتين أخرتين . الأولى — كانت بسبب وجود وحدات مستقلة ذات سياسات متغيرة (وأغراض سياسية مختلفة) تقوم بعملية المراجعة مما أدى إلى وجود نوع من الاحتكاك لم يكن موجوداً في بادئ الأمر عند استخدام لجنة الخلطة لنظام المراجعة ، ومن ثم لم تكن السلطات العليا تستطيع وضع قراراتها موضع التنفيذ ، كذلك لم تكن الإجراءات البيروقراطية موحدة بطريقة تمنحها وما إلى ذلك . ورغم أن هذه الاحتكاكات لم تكن تبحث في كتابات اقتصاديي الكتلة إلا أنه من المحتمل أن تكون قد ساهمت في تشجيع الليل نحو الاكتفاء الذاتي . أما الصعوبة الثانية فتتلخص في أنه ليس من الضروري أن يؤدي توازن الموازين المادية القومية بطريقة المراجعة الدولية إلى التوزيع الأمثل للتجارة بين دول الكتلة أو إلى التقسيم الأنسب للعمل الدولي في الكتلة ، فكل زيادة تحققها أي دولة بالإضافة إلى موازنة نظام الموازين المادية تؤدي بنا إلى التوزيع السلمي للتجارة أكثر ربحية ، أو إلى التوزيع الأنسب للموارد الإنتاجية القومية .

ويبدو أن تبادل المعلومات بين دول الكتلة ، فيما يتعلق بعملية المراجعة التي تؤدي إلى موازنة الموازين المادية في كل دولة ، كانت غير كاملة ومحدودة أساساً في البيانات الهامة والمعلومات الأساسية ، ومن ثم كانت النتائج المستخلصة من هذه المعلومات غالباً غير مؤكدة ، كما أهملت اعتبارات الربحية بصفة عامة . وقد عمل بهذا النظام بنفس الطريقة التي يعمل بها أي نظام آخر ، أي استمر معمولاً به طالما كان جميع المساهمين فيه يحصلون على بعض المزايا من الإبقاء عليه . ومع ذلك فقد ظلت عيوب هذا النظام ظاهرة مدة طويلة أمام اقتصاديي الكتلة .

(ج) مشاكل تنسيق التجارة :

علاوة على مشاكل تنسيق خطط التجارة بين مختلف دول الكتلة في إطار مستقر، فقد كانت هناك بعض القوى الاقتصادية التي عملت على عرقلة تنفيذ الاتفاقات التجارية. وربما كانت الصعوبة الكبرى في هذا الصدد ترجع إلى عدم مرونة الاقتصادات القومية لمختلف دول الكتلة، فقد يؤدي فشل تنفيذ الخطة في إحدى الدول إلى وجود سلسلة من الانعكاسات (ردود الفعل) لهذا الفشل في الدول الأخرى^(١).

وهناك حالة معروفة حدثت في أواخر ١٩٥٦ وأوائل ١٩٥٧، عن سلسلة من هذه الانعكاسات، فعندما خفضت بولندا صادراتها من الفحم لدول الكتلة نتج عن ذلك هزات عنيفة جديفة في اقتصاديات دول الكتلة الأخرى وخاصة في ألمانيا الديمقراطية إلى أن استطاع الاتحاد السوفيتي أن ينتج كميات إضافية من الفحم تغطي جزءاً مما فشلت بولندا في توريده. وكانت تحدث كثيراً مثل هذه الهزات في الكتلة وأن كانت بدرجة مخففة. وكانت الدولة التي لم تستطع الحصول على وارداتها المتوقعة من دولة أخرى، اما أنها كانت تحصل على هذه الواردات من أسواق أخرى، أو أن تنتج بنفسها سلماً أخرى بديلة لهذه الواردات وذلك لكي توقف أحداث سلسلة من الانعكاسات في الدول الأخرى^(٢).

وقد أدت مشاكل تنسيق خطط التجارة في إطار مستقر ثم الوفاء بهذه الخطط إلى تركيز الانتباه لعدة سياسات رئيسية. فقد كان زعماء الكتلة يودوا لو أنهم تجنبوا وجود فائض أو عجز شامل في الكتلة دون الارتكان إلى ذلك النظام السوق الآلي (النموذج الرأسمالي) في تنظيم التجارة. فقد كانوا يرغبون في نمط أكثر مثالية في توزيع موارد الكتلة، دون ترك ذلك النموذج المادي في التخطيط الذي ترتبط

(١) أظفر مقالة Soli Oder Muss مجلة في 11,22/1963,p.507 Der Aussenhandel

(٢) أظفر كتاب Klinkmuller and Ruban المراجع السابق ص ١٧٩.

به دول الكتلة جمعاء فكريا وعقائديا . قد كانوا يرغبون في الاحتفاظ بنظم الإدارة المركزية مع تجنب مخاطر سلسلة الانكسارات الخارجية التي قد تنتج من فشل الخطة في بلد آخر ، نظراً لعدم المرونة نتيجة التركيز الزائد — Over- Centralization — وأخيراً فقد كانوا يريدون تنسيق خطط التجارة بطريقة أكثر اتقاناً مما كانت تتيحه الاتفاقات التجارية الاجالية مع استبعاد تسلط دولة واحدة على باقي الدول الأخرى كما كان الحال في العهد الاستاليني .

وقد أصبحت هناك عدة نتائج واضحة أمام واضعي سياسة الكتلة Block Policy

Makers

أولاً — لم يكن التركيز على تنسيق خطط التجارة كافياً بل يجب توجيه الاهتمام المتزايد للقوى الإنتاجية للوجود .

ثانياً — يجب إنشاء نوع جديد من المؤسسات الدولية التي تعمل على حل هذه المشاكل على مستوى دولي « فوق السيادة القومية — Supra National » . قد بدأت الدول ، في سنوات ما بعد الحرب ، تقوم بتجارب اختيارية مختلفة لتخطيط متعدد الاطراف حتى أضحي هذا النوع من التخطيط المشترك لهما للفاية في السنوات القليلة الماضية.

(٣) الجهود المشتركة في التخطيط (١)

كانت الجهود الأولى في التخطيط المشترك تتم في شكل ثنائي . ففي السنوات التالية للحرب مباشرة كانت تجتمع دول الكتلة عرضاً لبحث إمكانيات التعاون في قطاعات إنتاجية معينة أو في استثمارات محددة . فنلأ أجريت في عام ١٩٤٧ / ١٩٤٨ سلسلة من

Soviet studies XI, 2-1959, pp. 173 - 94
East Europe 11-1959 pp. 3-11-

(١) أنظر مقالة المؤلف المنشورة في مجلة
كذلك حقائه المنشورة في مجلة

للباحثات بين تشيكوسلوفاكيا وبولندا، وعلى الرغم من عدم أهمية النتائج الموجبة التي تمخضت عنها هذه البحوث إلا أنه قد صدر بيان هام في هذا الصدد يرسم الطريق نحو التعاون بين البلدين في المجالات الإنتاجية. وفي عام ١٩٥٣ بدأت عدة دول في إجراء مباحثات ثنائية للتخصص الانتاجي في بعض المنتجات، بدأت بصناعة السكرات والزوايا الصلب. وفي عام ١٩٥٣ ظهرت أولى الاتفاقات الصناعية — Industrial Treaties التي تحدد السلع التي تتخصص في إنتاجها كل دولة وتتعهد الدول الأخرى بعدم إنتاجها. وعلى أي حال فلم تكن تلك الاتفاقات الصناعية إلا مجرد درع واق لصناعات الصادرات التقليدية في كل دولة من الطموح المتزايد لدى بعض المخططين في الدول الأخرى. ولم تنتشر هذه الاتفاقات الصناعية بين دول الكتلة إلا بعد عام ١٩٥٦.

وهناك شكل آخر للمساعدات الثنائية في التخطيط ألا وهو تبادل الوثائق الفنية والتصميمات الهندسية Blue Prints والمواصفات الخاصة بالطرق الصناعية. وقد بدأ هذا النوع من التخطيط المشترك منذ عام ١٩٤٩ ثم ازداد بسرعة كبيرة خلال العقد التالي. ويمد هذا البرنامج دول الكتلة بالطرق المناسبة للاقتصاد في استخدام المهارات الفنية النادرة، ويجب أن ينظر إلى هذا البرنامج على أنه في غاية الأهمية، ويمكن استنتاج بعض الآراء عن درجة نمو هذا البرنامج من البيانات التالية.

جدول ٧-١

تبادل الوثائق الفنية بين ألمانيا الديمقراطية ودول الكتلة^(١)

السنة	الوثائق التي حصلت عليها ألمانيا من دول الكتلة	الوثائق التي حصلت عليها دول الكتلة من ألمانيا
١٩٤٩	—	٦٠
١٩٥٠	٤٠	١٧٠
١٩٥١	١٢٠	١٥٠
١٩٥٢	١٧٠	١٨٠
١٩٥٣	٣٤٠	٤٠٠
١٩٥٤	٣٩٥	٤٧٠
١٩٥٥	٤٧٠	٤٨٠
١٩٥٦	٦٠٠	٨٥٠
١٩٥٧	٦٩٠	٨٩٠
الإجمالي	٢٨٢٥	٣٦٥٠

وقد كان هناك وجه آخر لتبادل المعلومات الفنية هو ذلك السيل من المؤتمرات الثنائية والمتعددة الأطراف (خارج نطاق الكوميكون) التي كانت تبحث في المشاكل الفنية المختلفة مثل مؤتمر البنوك للركنية ومؤتمر البريد... الخ. وقد عقد في عام ١٩٥٨ مالا يقل عن ٥٩ مؤتمرا من هذا النوع^(٢).

(١) أنظر مقالة Kurt Opitz في مجلة Die Arbeit, 3-1959, pp. 88 - 40
 (٢) أنظر كتاب Klinkmuller and Ruban. المرجع السابق صفحة ١٩٥٦ حيث توجد قائمة بالمؤتمرات التي عقدت خلال عام ١٩٥٨.

ومع ذلك فقد كانت هذه الأشكال المختلفة للتماون بين دول الكتلة كذلك محاولات تنسيق الخطط الإنتاجية في قطاعات معينة محدودة للغاية . وبدى جليا أن دول الكتلة كانت في حاجة إلى منظمات أكبر اتساعا وأكثر دواما واستقرارا .

(أ) مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة — تطوره ووظائفه :

كان مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة أول حدث هام نحو زيادة العلاقات الاقتصادية متعددة الأطراف بين مختلف اقتصاديات الكتلة . أنشئ بموسكو في ٢١ يناير عام ١٩٤٩ بواسطة كل من الدول التالية — بلغاريا ، تشيكوسلوفاكيا ، الجبر ، بولندا ، رومانيا ، والاتحاد السوفيتي . وقد كان الهدف الرئيسي من إنشاء هذه المنظمة طبقا لما جاء ذكره في بعض اللقالات الغامضة أوفى البيان الرسمي المشترك الذي نشر بعد ذلك ، هو تنظيم التجارة الخارجية لدول الكتلة في المواد الأولية ، والمواد الغذائية ، والمعدات الصناعية مع تنمية تبادل الخبرة الفنية والاقتصادية ، وليعمل كذلك كقوة مضاد لمشروع مارشال^(١) كما دعيت دول أخرى صديقة للانضمام إلى المجلس ، ونتيجة لذلك وافقت ألبانيا على الانضمام للمجلس في فبراير ١٩٤٩ ، وألمانيا الديمقراطية في سبتمبر ١٩٥٠^(٢) . ولم تنضم الدول الشيوعية الآسيوية للمجلس ولكنها بدأت منذ عام ١٩٥٥ ترسل مراقبين إلى الاجتماعات الدورية للمجلس ، كذلك للاجتماعات الهامة للجان^(٣) .

وحتى عام ١٩٥٤ ، لم يكن للمجلس أى نشاط يذكر ، ولم يقدم سوى القليل من

(١) أنظر كتاب The Soviet Block, Unity and Conflict p. 123 - BRZEZINSKI

(٢) رفض طلب يوغوسلافيا الخاص بالانضمام الكامل في بعض بلدان المجلس ، ولم تحضر ألبانيا دورات المجلس ١٩٥٠ و ١٩٦١ ولا يعرف ما إذا كانت قد طردت من المجلس أو أنها امتنعت عن الحضور لموقفها المتوتر مع الاتحاد السوفيتي .

(٣) منذ مايو سنة ١٩٥٦ اشتركت الصين كمرقب في دورات المجلس وبعثتها الدول الآسيوية الأخرى وفي يونيو ١٩٦٢ قبلت متفوليا الخارجية كأول دولة آسيوية عضو في المجلس ، غير أن ذلك ذا مغزى سياسي أكثر منه اقتصادي .

التوصيات المباشرة المتعلقة بتغيير هيكل التجارة أو الإنتاج بين دول الكتلة . وفيما عدا بعض الأعمال الصغيرة ، مثل توصياته المتعلقة بتوحيد عقود التجارة الخارجية التي صدرت في عام ١٩٥١ ، فإن المجلس لم يرق بشيء يذكر .

وفي أواخر عام ١٩٥٣ أى بعد بدء العمل بالسياسة الجديدة — New Course قام البعض بنقد نظام التخطيط الذي كان يهدف نحو الاكتفاء الذاتي ، بل وزادت المطالبة بتخفيض إنتاج أوسع نطاقا بين دول الكتلة . وفي دورتي المجلس الرابعة والخامسة (أى فى ٢٦ مارس ١٩٥٤ وفى ٢٦ مايو ١٩٥٤ على التوالي) انحصرت المباحثات حول إمكانيات زيادة التعاون والتخصص فى السلع الإنتاجية والسلع الاستهلاكية والمنتجات الزراعية . كما صدرت عدة توصيات لتجنب الاستثمارات الموازية أو للشابهة فى بعض القطاعات الصناعية Co-Eliminate parallel investments وقد كانت هذه القرارات أول قرارات هامة يصدرها المجلس . وفى عام ١٩٥٥ وقمت دول المجلس على بعض الاتفاقات تهدف إلى — التنسيق المتبادل فى خطط الاستثمار والإنتاج عن الفترة من ١٩٥٦ إلى ١٩٦٠ ، غير أنه لم يذكر أى شيء عنها بعد ذلك الحين ، ومن المحتمل أنها كانت خطوة انتقالية لتعاون أكبر بين دول الكتلة^(١) . فرغم أن سنتي ١٩٥٤ و ١٩٥٥ كانتا السنتين الأولتين فى المباحثات ولم تتخذ خلالها أية إجراءات محددة إلا أن الطريق كان قد أصبح معبداً لأحداث تشير إلى تنظيمية هامة والتي كان من اللازم أن ينتج عنها زيادة ضخمة فى نشاط المجلس .

وقد أنشئت عدة لجان فرعية « ad hoc » فى عامي ١٩٥٤ ، ١٩٥٥ لتعمل كل منهما فى مشكلة من المشاكل الخاصة بالإنتاج الصناعى لدول المجلس . وفى الدورة السابعة (التي عقدت فى ١٨ مايو ١٩٥٦) قرر المجلس انشاء ١٢ لجنة دائمة — Standing Commission

(١) أنظر كتاب " Pfuhl "

« Das Recht der Allgemeinen Lieferbedingungen im Zwischenstaatlichen Aussenhandel des Ostblocks »

في مختلف فروع الصناعة ، يتمتع فيها لأول مرة ممثلى الوزارات المختصة فى جميع دول المجلس بصفة دورية وعلى أسس دائمة . وقد أنشئت لجان دائمة أخرى كذلك لجان فرعية أيضاً فى السنوات التى تلت ذلك . وقد كان للجان الدائمة ثلاث وظائف رئيسية هى — عمل التوصيات الخاصة بالتخصص الإنتاجى والتوحيد القياسى للإنتاج واقتراح الاجراءات المختلفة لتنسيق خطط الإنتاج القومية ، وكانت تعمل كمركز متمدد الأطراف لتبادل المعلومات الفنية والعملية^(١) . وبفضل هذه اللجان المتخصصة زاد نشاط المجلس واتسع نطاق توصياته بعد عام ١٩٥٥ .

وقد حققت الوظيفة الأولى للجان الدائمة، ألا وهى عقد اتفاقيات للتوحيد القياسى والتخصص الاتاحى ، حققت نصراً — « Momentum » ونشاطاً سريعاً .

وقد بدأت توصيات التخصص الإنتاجى المتعدد الاطراف بعدة منتجات (القطارات والجبارات ، وأنواع أخرى من الآلات الزراعيه . طبقا لتوصيات الدورة السادسة التى عقدت فى ديسمبر ١٩٥٥ ببودابست) ثم تقدمت إلى قطاعات صناعية أخرى (كالماكينات والآلات ، طبقا لتوصيات الدورة السابعة التى عقدت فى برلين فى مايو ١٩٥٦) ومن ثم إلى باقى الصناعات (الصناعات الكيماوية ، طبقا لتوصيات الدورة العاشرة التى عقدت فى براغ فى ديسمبر ١٩٥٨)^(٢) وقد بدأت اللجان الدائمة مباشرة بمجرد انشائها بالاعمال الخاصة بالتوحيد القياسى ، وكانت هذه الأعمال تتم لا بالنسبة للسلع التى يشملها التخصص الإنتاجى فحسب بل بالنسبة للقطاعات الصناعية الأخرى أيضا . (يضم جدول ١ — ٤ بيانات متفرقة عن التخصص والتوحيد القياسى فى الإنتاج) . وعلاوة على هذه المقاييس المعيارية كانت دول الكتلة قد بدأت فى بناء جهاز مشترك للنظم الإنتاجية ، والمعايير

(١) أنظر للملاحق « د » لتتفرع على وصف اللجان الدائمة وتشكيلات وأقسام المجلس المختلفة .

(٢) أنظر مقالة Ernest Liening فى مجلة Ost - Europa wirtschaft V,1 - 1690 PP.112

الفنية والمقاييس . (١)

ويجب ملاحظة أن وضع التوصيات الخاصة بالتخصص الإنتاجي والتوحيد القياسي لاتعنى قط أن هذه التوصيات كانت على جانب من الذكاء أو أنها قابلة للتنفيذ أو أنها طبقت فعلا . وكما سبق أن بين المؤلف فى الباب الأول ، فإن ما أسفرت عنه السياسة الجديدة فى التخصص الإنتاجي لم تحقق ما كان مرجوا منها .

وقد أهملت الوظيفة الثانية من وظائف اللجان الدائمة نسبيا حتى أواخر المقدم الماضى ، ونعنى بذلك وظيفة تنسيق خطط الإنتاج بين دول الكتلة ، فقد كان المجلس فى البداية يهتم بإنشاء مشروعات مشتركة أكثر من اهتمامه بتنظيم وتنسيق الخطط بين الدول الاعضاء ، وسوف نبحث بالتفصيل فى مكان آخر من هذا الباب طرق ومشاكل التخطيط بين دول الكتلة .

وقد كانت الوظيفة الثالثة للجان الدائمة ، وهى تبادل المعلومات الفنية ، أهم نشاط قام به المجلس عام ١٩٦٠ طبقا لما أدلى به الاقتصاديين فى ألمانيا الديمقراطية للمؤلف . وقد ساهم الاتحاد السوفيتى بنشاط كبير فى هذا الميدان تفوق نشاطه فى أعمال التوحيد القياسى أو التخصص الإنتاجي .

ولسوء الطالع فإن المعلومات المتوفرة عن الأوجه الكثيرة لموضوع تبادل المعلومات الفنية بين الدول الاعضاء غير كاملة . وفى نطاق اللجان الدائمة قام أعضاؤها بمقارنة البيانات الخاصة بمعاملات الإنتاج ، فمثلا قامت اللجنة الدائمة للمعادن الحديدية بتحليل البيانات الخاصة بالعلاقات الاستيعابية لأفران الصهر الموجودة فى كل بلد من بلاد الكتلة

(١) أنظر كتاب Karl Kruger الباب الخامس من كتاب — Die Integration — كذلك كتاب

Klinkmuller المرجع السابق ص ٢٠٣ .

وأصبحت توصياتها لتحسين وتطوير كفاءة أفران الصهر . كذلك أمكن تسهيل تبادل المعلومات الفنية والعلمية عن طريق عقد مؤتمرات لبحث مشا كل الانتاج بين دول الكتلة تحت اشراف ورقابة اللجان الدائمة للجلس ، مثل سلسلة المؤتمرات التي عقدها اللجنة صناعة البناء لبحث الطرق الفنية لصناعة الاسمنت . ويمكن الحصول على صورة صادقة لمدى هذه الانشطة فقط عن طريق بحث الاوضاع في كل لجنة على حدة ^(١)

وهناك وجه آخر في برنامج المساعدة الفنية المتبادلة بين دول الكتلة ألا وهو تخصص كل دولة في اجراء أنواع معينة من البحوث والتطوير على مستوى الكتلة جميعها ، فمثلا كلفت رومانيا باجراء بحوث عن تطوير آلات وأجهزة تكرير البترول ، وألمانيا الديمقراطية باجراء بحوث واختبارات على الأنواع المختلفة لاجهزة ومعدات المنتجات الكيماوية . أما الوجه الاخير في هذا العمل فقد كان عبارة عن اجراء التنسيق اللازم بين مشروعات البحوث الجارية مع تجنب القيام بالبحوث الموازية المتشابهة Parallel research بين دول الكتلة . فمثلا في ربيع عام ١٩٦٠ اختبرت لجنة آلات البناء ٦٣٠٠ مشروع بحث واستطاعت أن تستبعد منها ٩٠٠ مشروع بحث باعتبارها أبحاث متداخلة مع بحوث أخرى تجرى في دول الكتلة الاخرى. ^(٢)

ويبدو أن عمل اللجان الدائمة للجلس في مجال التخصص الانتاجي والتخطيط وتبادل المعلومات يتزايد سنة بعد أخرى . ولما كان المجلس قد اختار لنفسه أن ينفى درجة نشاطه على عكس الحال بالنسبة للمنظمات الغربية للتعاون الاقتصادي مثل « منظمة التعاون

(١) أنظر الملحق الاحصائي «د» بالنسبة للجنة صناعة البناء ، وكتاب — Liening المرجع السابق بالنسبة للجنة الصناعات الكيماوية ومجلة der Landwirtschaft International Zeitschrift للجنة الزراعة .

(٢) أنظر مقالة K. vinogradov مجلة Problems of Economics 111, June - 1960 .

الاقتصادى الأوروبى « OEEC » ، فإن إجراء أى تقييم لنشاط المجلس أكثر دقة يبدو مستحيلا وغير ممكن .^(١)

(ب) مشاكل المجلس السياسية وطرق العمل فيه

لا شك أن لدول الكتلة تاريخ طويل من التنافر والعداء ، ومهما كانت علاقاتهم بالاتحاد السوفيتى فانهم كانوا فى الماضى يحسدون بعضهم البعض . ونظراً لأن مثل هذا الشعور لا يختفى بين يوم وليلة لذلك يبدو أن سلطات مجلس المعونة الاقتصادية بين دول الكتلة من الحساسية بمكان .

وقد كتب أحد الاقتصاديين البلغاريين المشهورين عن طريقة العمل فى المجلس ما يلى — « ليس لدى الاقتصاد الاشتراكى العالى مركز للتخطيط أو خطة موحدة طويلة المدى . وقد تطور التخطيط بين دول المجلس لأنها قامت بمحض اختيارها بتنسيق خططها الطويلة والقصيرة المدى مع بعضها البعض . وقد تحقق هذا الاتجاه فى التخطيط لتنمية الانتاج المادى عن طريق هذه الاتفاقات وعلى أساس الاحتياجات المدنية والقوى العاملة الموجودة فى أنحاء المعسكر الاشتراكى . »^(٢) وقد كان من مستلزمات هذه الظاهرة الأساسية الثابتة لهذه المشاعر ضرورة الحصول على الموافقة الاجماعية على جميع قرارات المجلس وتوصياته . وقد حدث ذلك فعلاً من الناحية العملية .

وعلى أى حال فإن الاجماع يمكن أن يفرض أيضاً ، غير أن بعض دول المجلس لم تتردد فى الوقوف ضد توصيات المجلس . ففى الفترة من عام ١٩٥٦ إلى عام ١٩٥٨ أخلت

(١) كتبت مجلة Neue Deutschland عددها الخامس عن سوق ليزج « ربيع ٦١ » أن عدد الخبراء العاملين فى لجان المجلس يزيد عن ١٠٠٠٠ خير .

(٢) أظن مقال — Papissakoff فى مجلة « Der Aussenhandel X, 10/1960 pp. 17-20 »

بولندا باتفاقاتها الخاصة بتوريد الفحم إلى ألمانيا الديمقراطية (بينما صدرت الفحم إلى الدول الغربية) ، كذلك قامت بإنتاج الكثير من الماكينات التي كان من الواجب استيرادها طبقا لتوصيات المجلس وقراراته المتعلقة بالتخصص الانتاجي ، وطبقا لاتفاقات التخصص الثنائية . وقد استمرت بولندا في إنتاج السلع التي تتعارض مع توصيات المجلس حتى بعد انتهاء الجهد السياسي في عام ١٩٥٨ مثل ماكينات Telautographic وقد سلكت دولا أخرى نفس السلك . فثلا كان الفروض أن تنتج تشيكوسلوفاكيا جرارات قوة ٢٥ حصانا وتصديرها للدول الأخرى غير أن ألمانيا الديمقراطية لم تستطع الحصول على كامل احتياجاتها من هذه الجرارات من تشيكوسلوفاكيا واضطرت إلى إنتاجها بنفسها . وقد لاحظ أحد المراقبين في ألمانيا الديمقراطية ذلك فكتب ما يلي — « أما بالنسبة لموضوع الجرار Zetor (قوة ٢٥ حصانا) الذي ينتج في تشيكوسلوفاكيا ، فأننى أتفق مع مؤسسات التجارة الخارجية على أن هذا السلوك لم يكن سليما ، لأن تشيكوسلوفاكيا تصدر أعدادا ضخمة من هذا الجرار لأسواق العالم الرأسمالي بصفة خاصة فيجب أن تحافظ الدول الاشتراكية باستمرار على مبادئ المنفعة المتبادلة والمساعدات الاخوية لتأتى في المرتبة الأولى من الأهمية بالنسبة لكل دولة .^(١)

وفي حالة أخرى قد لوحظ « أن أول المستلزمات التنظيمية للتخصص الانتاجي الدولي هو قبول اتفاقات التخصص وتنفيذها فيما يتعلق بمخطط الصادرات والواردات . وللأن لم تراعى هذه المقاييس الواضحة في جميع الحالات . فثلا حدث اضطراب في تجارة وإنتاج المحاور — Ball Bearings في مختلف دول الكتلة بسبب عدم مراعاة بعض الدول للاتفاقيات المتعلقة بالتخصص الانتاجي في هذه المحاور »^(٢) .

(١) أنظر كتاب Gertrud Orabig - المرجع السابق ص ٦٩ .

(٢) أنظر كتاب Schenk - المرجع السابق ص ١٠٣ .

وتظهر حالات مماثلة عن مثل هذا السلوك من آن لآخر . ويبدو طبيعيا أن نجد بعض توصيات وقرارات المجلس الخاصة بالتخصص الاتحادي لاتراعيها بعض الدول . ولكن لسوء الحظ ، لا نجد طريقا لقياس درجة هذا العصيان وتحديد مدها .

ويجب ألا ندهش من مزاوله ضغوط غير رسمية على مختلف الدول لارغامها على اطاعة وتنفيذ قرارات وتوصيات المجلس . ففي الشهور الأخيرة من عام ١٩٥٦ كذلك في أوائل عام ١٩٥٧ تحالفت ألمانيا الديمقراطية وتشيكوسلوفاكيا في الضغط على بولندا بمنع تصدير بعض الكيماويات والأسمدة والاطارات والمواد الأولية كالأسمنت وذلك من أجل حثها على زيادة التمسك باحترام إتفاقياتها السابقة . مثل هذه العقوبات كانت تطبق من وقت لآخر على دول الكتلة الأخرى^(١) .

ومن المهم جدا أن نعرف أن الاتحاد السوفيتي لا يسيطر تماما على مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة . ففي الاجتماعات الرسمية للاتحاد السوفيتي صوت واحد كأي دولة مثل البانيا (في تكتلات الكتلة الأخرى مثل لجنة الدانوب للاتحاد السوفيتي عدة أصوات) .

وتلعب الدول التي يتواجد بها المقر الدائم للجان الدائمة دورا هاما في الغالب . ولما كانت أغلب اللجان الدائمة يقع مركزها الرئيسي في موسكو ، فضلا عن كبر عدد أعضاء الوفد السوفيتي في اللجان الأخرى التي لا يقع مقرها في موسكو (مثل لجنة صناعة البناء التي يقع مقرها الرئيسي في برلين الشرقية بألمانيا الديمقراطية يبلغ عدد أعضاء اللجنة الألمان ثمانية والسوفيت خمسة وباقي دول المجلس عضو أو عضوين) ،

كان من الطبيعي أن يلعب الاتحاد السوفيتي الدور الرئيسي القوي في جميع القرارات والتوصيات التي تصدرها هذه اللجان . وفي حالة حدوث خلافات بين دول المجلس غالبا ما يدعى الاتحاد السوفيتي للتوسط . كذلك على النحو السابق بيانه يستطيع الاتحاد السوفيتي عن طريق « نظام السفارة السوفيتية » أن يحصل على معلومات وبيانات عن اقتصاديات دول المجلس أكثر مما تستطيع أن تحصل عليه أى دولة من دول المجلس من بيانات ومعلومات عن الاتحاد السوفيتي أو الدول الأخرى الأعضاء بالمجلس^(١) .

وأخيرا ، كان على دول الكتلة أن ترى تلك الصعوبات التي يمكن أن تحدث إذا ما قرر الاتحاد السوفيتي منع توريد مادة أولية معينة كمقوبة عن بعض مخالقاتها نظرا لأن دول الكتلة جميعا كانت تعتمد اقتصاديا على الاتحاد السوفيتي أكثر من اعتماد الأخير عليها . ورغم ذلك كله فقد كان هناك عنصرا للاختيار الإرادي ومسئولية (ومنفعة) متبادلة للعمل في نطاق المجلس ، وكان هذا العنصر الإرادي هو الذي دفع المجلس نحو النجاح بينما فشلت كل الاجراءات الأخرى التي كانت تستند إلى الارغام والاكراه . ولا زال التوتر السياسي بين دول المجلس موجودا وقائما وقد ظهر بطرق خاصة مثل منع وحجب البيانات والمعلومات الإحصائية عن الدول الأخرى ، إلا أنه يبدو أن مثل هذه التوترات قد قلت حداثها بعد عام ١٩٥٦ .

(ج) مشاكل اتخاذ القرارات Decision - Making في المجلس :

أن نمو مجلس للمونة الاقتصادية للتبادلة كان عبارة عن نمو منظمة دولية إقليمية حاولت بطريقة يروقراطية تنسيق قرارات الاتاج بين مختلف دول الكتلة .

(١) أنظر كتاب Schenk المرجع السابق ص ٨٦

ونظرا لطبيعة عمل المجلس الاختيارية ، كان عليه أن يستحدث طرقا خاصة لاتخاذ القرارات لا ينتج عنها التوزيع الأمثل لموارد الكتلة فحسب بل يجب أن تكون مقبولة من مختلف الدول الأعضاء .

وكانت أهم وأول مشكلة في اتخاذ القرارات هي تجميع البيانات والمعلومات مع تطوير أجهزة الأعلام الاحصائية لتسمح بإجراء مقارنات ذات مغزى بين البيانات الخاصة بكل دولة من دول الكتلة . وقد كان التعاون بين الاحصائيين في مختلف الدول الأعضاء بالمجلس ، حتى عهد قريب ، تعاونا محدودا .

وفي عام ١٩٥٢ ، أشرف المجلس على عقد مؤتمر احصائي لمحاولة وضع تعاريف موحدة للاحصاءات التجارية الخارجية . وعلى الرغم من أن القرارات التي أصدرها هذا المؤتمر غير معروفة بالمرّة ، إلا أن أحد الاحصائيين الذين اشتركوا في هذا المؤتمر ذكر للوفد أن دليلا من هذه القرارات هي التي تبنتها الأعضاء ولم توضع باقي القرارات موضع التنفيذ ، وبعد مرور ستة سنوات من المؤتمر السابق ، عقد أول مؤتمر للاحصائيين في برلين فأصدر توصياته بضرورة عمل تبويب أى تصنيف صناعى مشترك للاحصاءات . ولم يتمسك المؤتمر عند وضع هذا التصنيف (الذى تبنته لجنة تخطيط الدولة فى ألمانيا الديمقراطية واستندت فى وضع خطة السبع سنوات الجديدة بعد ذلك بـعده شهور) بالمشاكل الأكثر تعقيدا المتعلقة بالمعايير المادية والقيمية للانتاج فى مختلف قطاعات الصناعة .

وفى مؤتمر آخر عقد فى نوفمبر ١٩٥٨ ناقش ممثلو الكتلة للمشاكل المتعلقة بمقارنة مستويات المعيشة والأجور الحقيقية . ولكنهم لم يصلوا إلى اتفاق وقرروا إنشاء لجنة فرعية Sub-Committee لدراسة المشكلة بعمق أكبر . وفى مارس ١٩٥٩ ، وضع احصائيو الكتلة تصنيفا سلعيا أكثر تفصيلا للمنتجات التى تدخل فى التجارة

الخارجية ، كذلك وضعوا أسلوباً موحداً لحساب الأرقام القياسية لأسعار التجارة الخارجية وكتبتها .

وفي عام ١٩٦٠ تم توحيد مسميات السلع في احصاءات التجارة الدولية ولكن بغض النظر عن نظام التصنيف العام ، اختلفت احصاءات الانتاج كثيراً بين دول الكتلة وجعلت المقارنة في التخطيط الدقيق أمراً عسيراً .

وفي أوائل العقد الحالي (الستينيات) بدأت اللجان الفرعية في وضع تصنيفات للسلع المنتجة بمقاييس مادية وقيمية عامة مشتركة وموحدة تستخدمها جميع دول الكتلة . فضلاً عن وضع إجراءات محاسبية موحدة Macroeconomic Accounting كذلك وضع تعاريف عامة لحسابات الدخل القومي^(١) . هذه لاشك مشروعات طموحة فهي بينما تشكل القليل من المشاكل النظرية إلا أنه من الصعب تنفيذها . هذا وقد تم أيضاً تنسيق فترات الخلطة بين دول الكتلة^(٢) .

وتسيراً للقيام بهذا العمل ، أنشأ المجلس في يونيو ١٩٦٢ لجنة دائمة للإحصاء — وتعتبر هذه خطوة هامة جداً نحو التخطيط الشامل الفعال بين دول الكتلة .

ولم يكن عمل تصنيفات إحصائية وتخطيطية موحدة هو المشكلة الوحيدة في التخطيط الشامل بين دول الكتلة . ولما كان واضع السياسة Policy-Makers في الكتلة قد رفضوا أن يتم تنسيق قرارات الإنتاج والتجارة عن طريق نظام السوق الآلى ، كان لابد للمجلس من استحداث وسائل خاصة لمقارنة بيانات الأسعار والتكاليف . وفي مؤتمر زعماء الأحزاب الشيوعية الذي عقد في مايو ١٩٥٨ بموسكو بحث فيه مشكلة جعل المقارنات الدولية ممكنة وصالحة ، وفي نوفمبر ١٩٥٩ وضعت اللجنة الدائمة للسائل

(١) أنظر مقالة في مجلة Economic Bulletin for Europe, 3/1959 pp. 52 - 68.

(٢) ابتداء من عام ١٩٦٥ سوف تدير دول الكتلة مع بعضها البعض في خططها الخمسية .

الاقتصادية برنامجا طويل المدى للقيام ببحوث لحل هذه المشاكل . وفي نفس الوقت بدأ اقتصاديو الكتلة المبرزين أمثال «OSTROVITIANOV» يطالبون بإجراء اصلاح في حسابات التكاليف في جميع أنحاء الكتلة لإمكان إجراء المقارنات بين تكاليف الإنتاج الطويل المدى في مختلف دول المجلس^(١) . وقد علق أحد الخبراء الغربيين بما يلي «هناك مجموعتين من المتطرفين — Maximalists and Minimalists يحارب بعضهما البعض في معارك غامضة مختلطة ، تبدو أهميتها في أنها تحطت حدود الكتلة ، وقد تقدم الشيوعيون — Maximalists بمطالب جديدة عديدة في دورة المجلس التي عقدت في تيرانا في مايو ١٩٥٩ . فقد طالبوا بتوحيد إجراءات تحديد الأسعار والطرق المحاسبية في نطاق الكتلة . . » فضلا عن التوحيد القياسي للسلع الهندسية والمصنوعة وتقوية سلطان المجلس ونفوذه^(٢) .

وقد بحثت اللجنة الدائمة للسائل الاقتصادية المتفرعة من المجلس في عام ١٩٦٠ أربع مشاكل رئيسية هي :

- ١ — الطرق المقارنة لحساب معاملات الإنتاج وتوزيع الدخل القومي .
- ٢ — المبادئ الأساسية والعمالات الرئيسية لتقسيم العمل الدولي بين دول الكتلة .
- ٣ — الطرق المقارنة للربحية الاقتصادية للاستثمارات المختلفة .
- ٤ — الطرق المقارنة لمعاملات التكلفة الانتاجية (وتتضمن إجراءات المحاسبة والتسمير)^(٣) .

World Economic Survey in 1958. p. 163 .

(١) أنظر نشرة Communism, Common Market p.p. 37-8 في كتابه Isaac Deutscher

Der Aussenhandel X. 495 في مجلة 1960 pp.57

(٢) أنظر نشرة

(٣) أنظر مقالة

ويتضمن هذا البحث أيضاً استنتاج طرق حساب كلا من المعاملات القيمة والكمية ، بالنسبة لمعاملات « رأس المال / المنتج — Capital - output وإنتاجية العمل كذك استنتاج مقاييس للقدرة (أى الطاقة) والكفاية وما إلى ذلك .

وكما أوضح المؤلف فى الباب الخاص بالتخطيط فى ألمانيا الديمقراطية ، فإن تجميع البيانات الإحصائية ماهو إلا نصف مهمة التخطيط فقط . ويتكون النصف الآخر من مشاكل تحليل وتقييم واستخدام هذه البيانات فى اتخاذ القرارات . وقد استخدمت لجان المجلس طريقتين رئيسيتين من طرق التخطيط — أسلوب الموازن المادية Material balance Techniques وطريقة المعاملات — Method of Coefficients

وفى أواخر عام ١٩٥٥ حسبت الموازن المادية الشاملة لدول الكتلة لأول مرة . وكانت أهم أداة فى التخطيط بالنسبة للمجلس ، وقد حسبت الموازن المادية بالنسبة لبعض المواد الأولية ، والماكينات ، والسلع الزراعية ، وعلى قدر ما استطاع المؤلف أن يبين ، لم تستخدم المعاملات الفنية التى تربط المدخلات بالخرجات ، مما أدى إلى الحد من استخدام هذه الموازن وجعل تكوين أى نوع من جداول المدخلات والخرجات . Input-output Matrix - لاختيار مدى ملائمة الأهداف المقترحة أمراً مستحيلاً . وبالإضافة إلى ما تقدم ، لم تكن مشاكل التخطيط القومى فقط هى المشاكل التى انتقلت إلى المستوى الدولى ، بل قامت مشاكل جديدة أخرى . فعلى سبيل المثال نلخص أحد اقتصادى الكتلة الموقف بالطريقة التالية :

« قد تأكدت ، فى الوقت الحاضر ، الحاجة إلى التخصص والتعاون الرشدين فى الإنتاج أو فى أى شكل آخر من أشكال تقسيم العمل بين الدول الاشتراكية ، وبمساعدة طريقة الموازن ، أى عن طريق مقارنة الموازن المادية لمختلف السلع فى الكتلة . ويقتد فى هذه الموازن المادية الإنتاج والطلب لمختلف أنواع السلع بالنسبة للعسكر الاشتراكى فى مجموعه وبالنسبة لدول الجاس كذلك . . . وعلى أى حال فإن هذه

الطرق لا ترشدنا إلى كيفية تجنب وجود فوائض سلعية أو عجز. كذلك فإن هذه الطرق لا توضح كيفية تحقيق التقسيم الدولى للعمل ولا الأساس الذى يختار عليه معاملات الاختلاف Variants المناسبة للأحوال الاقتصادية والطبيعية في مختلف الدول لذلك يبدو أن هذه للمشاكل جميعها تحتاج إلى بحوث إضافية أوسع مجالاً. .

ولم يذكر صحافة الكتلة إلا القليل عن الموازين المادية بين دول الكتلة أو عن كيفية استخدام هذه الموازين من الناحية العملية ، أو عن كيفية حل الخلافات والمناقضات لتحقيق التوازن بين العرض والطلب . وطبقا للمعلومات المتوفرة لدى المؤلف ، كانت موازين السلع الزراعية والغامات المعدنية الهامة فقط في حالة توازن « رسمى » في نطاق المجلس ، فقد كانت كل لجنة تقوم بعمل موازين السلع الخاصة بها ، ولكن كان ذلك على ما يبدو ذا وضع غير رسمى Non-official Status كذلك يبدو جليا أن الطريقة الفعلية التى كانت اللجان والمجلس يعمل على هديها لتجنب حدوث الاختلافات والمناقضات بين الطاب الشامل والعرض الشامل لدول الكتلة (على النحو الذى ينعكس في الموازين للمادية) لا زالت سرّاً غامضاً .

ولم يخلو نظام الموازين المادية لدول الكتلة من الانتقادات . وفى عام ١٩٥٨ طالب أحد الاقتصاديين فى ألمانيا الديمقراطية بموازنة الموازين المادية للمواد الأولية والوقود إلى جانب موازنة موازين المنتجات الوسيطة وعرض العمل^(١) . كما اقترح الاقتصادى التشيكى — KAIGL عمل موازين إنتاج بين دول الكتلة تنقسم إلى قطاعين السلع الانتاجية ، السلع الاستهلاكية^(٢) . وفى عام ١٩٦٠ اقترح اقتصادى سوفيتى عمل نظام موحد للموازين المادية تستخدمه جميع دول الكتلة وذلك لتبسيط عمل الموازين المادية الشاملة

(١) أنظر كتاب Entwicklungsprobleme des Sozialistischen Weltwirtschaft-system p. 64 - Gunther Kohlmei -

(٢) أنظر مقالة Karl Morgens tern فى مجلة Wirtschaftswissenschaft VI, 3-1958 م ٤٤٢

لدول الكتلة^(١). وعلى الرغم من ذلك فإن أحدا من هؤلاء الاقتصاديين قد بحث كيفية استخدام نظام الموازين المادية الشاملة من الناحية التطبيقية .

وقد كانت مشكلة الوصول إلى معاملات مناسبة لاختبار الربحية النسبية للإنتاج في مختلف دول الكتلة ، والاستفادة من هذه المعاملات في اتخاذ قرارات التخصيص الإنتاجي بين دول الكتلة أكثر صعوبة في حلها من مشكلة عمل الموازين للماديه الشاملة لدول الكتلة جميعا .

وفي بادئ الأمر ، بدى واضحا أن قرارات التخصيص كانت تتخذ على أساس أن أى تخصص يؤدي إلى توسع أكبر في الإنتاج أفضل من عدم وجود أى تخصص على الإطلاق . وكما أوضح المؤلف في الباب الأول فإنه ثبت من سلسلة التوصيات التي أصدرها المجلس في مايو ١٩٥٦ بشأن التخصيص الإنتاجي في ستائة نوع من الماكينات ، أنها غير قابلة للتنفيذ لهذا السبب . وعلى الرغم من أن الدافع الرئيسى من إنشاء اللجان الدائمة هو حل للمشاكل الفنية بواسطة الفنيين (لا بواسطة السياسيين) ، فقد ذكر أحد المؤلفين في ألمانيا الديمقراطية في أوائل عام ١٩٥٨ — « وقد اتسم عمل اللجان الدائمة للمساعدات الاقتصادية والفنية والعملية المتبادلة حتى الآن بأن توصياتها لم تكن توضع على أسس علمية للتخصص . »^(٢) وعلى الرغم من عدم كفاية الوسائل النظرية لاتخاذ القرارات فلم يؤدي ذلك إلى الحد من نشاط اللجان في وضع الخطط التفصيلية واتخاذ قرارات في التخصيص الإنتاجي بين دول الكتلة خلال الفترة من ١٩٥٦ إلى ١٩٦٠ .

فقد اضطرت لجان المجلس إلى « الارتجال — Improvise — نظراً لعدم وجود نظرية محددة عن طريقة وضع توصيات التخصيص الإنتاجي بين دول الكتلة ، وعدم

(١) أنظر مقالة Miroshinicko. في مجلة Problems of Economics III, October-1960

(٢) أنظر مقالة - Wirtschafswissenschaft VI,5/1758 p.659. Waller Mosteitz

توفر أسعار الصرف الصالحة لمقارنة القيم القومية . وبمرور الأعوام استحدثت كل لجنة مجموعة من المعاملات (المادية) الفنية والهندسية واستخدمتها بدلا من مقارنة النفقات . وعلى سبيل المثال استخدمت لجنة صناعة البناء المعاملات الآتية في تحليلها لإنتاج الأسمنت والخرسانة — (١)

أ — نسبة رأس المال إلى المنتج — Capital/Output ratios

ب -- مقارنة الانتاج المادى بالقدرة الانتاجية لكل وحدة .

ج — انتاجية كل عامل فى الانتاج (عدد الامتار المكعبة من الخرسانة لكل شخص . . إلخ)

د — كمية الأسمنت المستخدمة لعمل كل متر مكعب من الخرسانة .

س — الطاقة اللازمة لإنتاج متر مكعب من الخرسانة .

ص — البخار (Steam) اللازم لإنتاج متر مكعب من الخرسانة .

ع -- الحيز أو المساحة اللازمة .

وكانت تقدر قوى الطلب من الثغرات التى كانت توجد فى الموازين المادية الشاملة لدول الكتلة أو من الدراسات التحليلية للأسواق فى الدول الكبرى غير الشيوعية ، أو من الاستكمال ذو الخط المستقيم — Straight Line Extrapolations

وقد كانت كل هذه الوسائل بدائية إلى حد كبير .

ولطريقة المعاملات عيين رئيسيين :

الأول — يبدو أن طريقة المعاملات هذه ليست مرشداً سليماً لتوسط نفقة الانتاج

(١) انظر الملحق — D • لمزيد من التفاصيل والمراجع

ولا للنفقة الحدية للإنتاج في دول الكتلة باستثناء الصناعات الاستخراجية للواد الأولية وتلك الصناعات التي تتطلب عملاً كثيفاً للغاية . وهناك صعوبة أخرى تظهر عند التوفيق بين مختلف المعاملات . فمثلاً لم يكن لدى اللجان أدنى فكرة عن القيم النسبية للمهارات العالية ورأس المال في مختلف الدول ، وعلى ذلك فلم يكن هناك وسيلة واقعية لتعيين البلد التي يجب أن تقوم بإنتاج السلعة عندما تتمتع هذه البلد بمعدل إنتاجي منخفض لرأس المال / المنتج ولكنه يحظى بمعدل إنتاجي مرتفع للعمل / المنتج عن باقي البلاد الأخرى .

الثاني — لم يكن لدى اللجان انتفرقة أدنى فكرة عن السكان الذي تسكن فيه الميزة النسبية لدولة ما - Comparative Advantage فمثلاً قد تلاحظ اللجنة الكيميائية أن ألمانيا الديمقراطية تتمتع بميزة مطلقة في إنتاج جميع الكيماويات . ولكن ليس هناك أية طريقة تستطيع اللجنة بواسطتها أن تعرف عما إذا كانت ألمانيا الديمقراطية تتمتع بميزة (نسبية) حقاً في إنتاج الكيماويات أم لا ، دون أن تتصل باللجان الأخرى التي تعمل في قطاعات الإنتاج الأخرى . وعلى أي حال وحتى عام ١٩٦٢ لم توضع مثل هذه التقديرات للميزات النسبة الشاملة لدول الكتلة . وعلاوة على ذلك لم يكن من اليسير اقناع أي دولة من دول الكتلة بالامتناع عن إنتاج سلعة من سلع التصدير دون أن تخصص لها ساحة تصديرية أخرى تنتجها ذلك لأن دول الكتلة جميعاً كانت تهتم اهتماماً فائقاً بزيادة صادراتها تتمكن من اشباع حاجتها الملحة المتزايدة في الاستيراد . ويعتقد المؤلف أن كل لجنة من لجان المجلس كانت تقدم توصياتها الخاصة بالتخصص الإنتاجي على أساس « للميزات النسبية » في نطاق ومجال عملها فقط نظراً لمهولة القيام بذلك في نفس اللجنة الواحدة .

وقد بدى المؤلف أن الاقتصاديين الذين تحدث معهم كانوا على علم ودراية بهذه الصعوبات ، لذلك يعتقد المؤلف أن الطرق البيروقراطية البحتة لم تكن تستخدم دائماً

في اتخاذ القرارات . فقد قيل له مثلاً ، أن بعض المسائل كانت تسوى في اللجان عن طريق المساومة حقاً ، فقد كانت تقدم العروض من أجل انتاج بعض الأنواع الجديدة من السلع ، وكان يتم التعاقد مع أقل المتقدمين منها^(١) . وبهذه الطريقة كانت اللجنة تنبع جزئياً نظام السوق الآتية . . .

وبقدر ما استطاع المؤات أن يتبين الموقف فإن المجلس لم يكن يركز اهتمامه الأول على مشاكل التجارة ، على الرغم من تأثير التجارة طبعاً بكل توصيات المجلس المتعلقة بالتخصص الانتاجي تقريباً . ولم يقدم المجلس أية مساعدات مباشرة لدول الكتلة المختلفة في وضع خطط التجارة . ومع ذلك فقد لمب المجلس دوراً هاماً غير مباشر في تنسيق خطط التجارة بحمل المخططين في كل دولة على علم ودراية أكثر بقوى العرض والطلب الشاملين لدول الكتلة .

كما انعكست الأهمية المتزايدة لعمل المجلس في شكل الاتفاقات التجارية الاجمالية طويلة المدى خلال الفترة من ١٩٥٩ إلى ١٩٦٥ ، حيث قسمت السلع في هذه الاتفاقات إلى ثلاث أقسام رئيسية :^(٢)

(أ) السلع الهامة Priority Goods وتحظى بالأولوية مثل الفحم الحجري والكوك والنحاس والزنك والاسمدة والقمح والسكر والآلات المنتجة للطاقة .. إلخ . (تلك السلع التي عملت لها موازين مادية شاملة لدول الكتلة جميعاً) .

(ب) السلع التي عقد بشأنها اتفاقات للتخصص الانتاجي .

(ج) السلع الاخرى .

East Europe IX,4-1960 في مجلة The work of Comecon
p.p. 3 - 9

(١) أنظر مقالة بعنوان

(٢) أنظر محاضرات gertud weltmarkt * gra, big في عام ١٩٥٩ عن Der Sozialische

وهذا النوع من التصنيف تسلسلى أدى إلى تسهيل المباحثات بين مخططي الكتلة عند محاولة الوصول إلى نموذج مستقل للتجارة والاتاج . ويبدو أن الخطوة المنطقية التالية هى وضع خطة شاملة لتدفق التجارة لجميع دول الكتلة ، غير أنه حتى أوائل هذا العقد الستينى لم تكن تظهر أية بادرة عن وضع مثل هذه الخطة .

(د) مقاييس التخصص الاتاجى من وجهة نظر الكتلة

« A Digression »

انحراف —

لقد وجد خلاف كبير داخل الكتلة بالنسبة للمقياس السليم الذى استعمل فى عقد اتفاقات التخصص وقد رفض اقتصاديو الكتلة نظرية ريكاردو فى التكاليف النسبية وأساسا فهمها فى معظم الاحيان ومن ثم اختلفت كثيرا حججهم الجدلية وتبدو أنه كانت هناك ثلاث مدارس فكرية رئيسية فى هذا الصدد :

ويمكن أن نطلق على المدرسة الاولى من الاقتصاديين باسم « القوميين » — « Nationalists » فهم يعتقدون أنه إذا ركزت كل دولة على إنتاج تلك السلع التى تتمتع فى إنتاجها بميزة نسبية (أى الأكثر ربحية مقاسة بمعاملات الربحية) لا يمكن بذلك تحقيق التخصص الاتاجى بين دول الكتلة على أعظم قدر من الكفاية . ولا يمكن الوصول بالتجارة إلى حجمها الامثل . وتنقسم هذه المدرسة على نفسها إلى مجموعتين فرعيتين ، المجموعة الأولى تعتقد فى إمكان حدوث ذلك جزئيا بطريقة تلقائية : « يستفيد من قيام التجارة كلا الطرفين إذا ما تخصصت كل دولة فى إنتاج تلك السلع التى تستطيع انتاجها تحت ظروف إنتاجية أكثر ملائمة من الدول الأخرى — ويتضمن ذلك المعنى الاساس لتقسيم العمل الاشتراكى الدولى المخطط — وتستورد تلك السلع التى يستطيع

الطرف الآخر إنتاجها بتكلفة عمل أقل ومن ثم بثمن وقيمة منخفضين.^(١) والجموعة الثانية تعتقد بضرورة توجيه التخصص الانتاجي للسلع الأكثر ربحية. فثلا أعلن الاقتصادي التشيكي — Cerniansky في أحد مؤتمرات الكتلة ما يلي « لو استطاعت دول المعسكر الإشتراكي أن تتفق على وضع مجموعة من المعاملات الخاصة « بالربحية » لمعظم السلع التي تدخل في التجارة الخارجية بشرط توحيد طرق وضع هذه المعاملات في جميع الدول ، لأمكن اتخاذ القرارات المشتركة عن المنتجات التي يمكن انتاجها تحت أكثر الظروف ملائمة في بلد معين ، وبلدان وبلد ثالث ، وبذلك يصبح لدينا أداة مفيدة في التحليل الإقتصادي وفي بحث ظروف وأحوال تقسيم العمل الدولي في النظام الاقتصادي الإشتراكي العالي .. ويمكن استخدام طرق حساب معاملات الربحية الاقتصادية في التجارة الدولية كوسيلة للمقارنة الدولية لإنتاجية العمل الإشتراكي في السوق الإشتراكي العالي^(٢) . » وفي مقال مشترك كتبه — Rudolf Brauer الألماني و Y.Cerniansky التشيكي ظهر في نهاية عام ١٩٦٠ أوضح فيه المؤلفان كيفية العمل بمثل هذا النظام فيجب على كل دولة أولاً أن تحسب متوسط لمعامل الربح بالنسبة لجميع الصادرات (يشابه « معامل العمل » Labour coefficient السابق ذكره في الباب الرابع) . وبعد ذلك وفي جميع البحوث المتعلقة بالتخصص الانتاجي لكل دولة يجب عمل مقارنات بين معامل ربح الصادرات للسلعة المعنية ومتوسط ربح الصادرات لنفس الدولة .

وبهذه الطريقة يمكن تحديد الميزة النسبية . ورغم وجود بعض الصعوبات النظرية هنا أيضاً . إلا أن الاقتراح يستحق التقدير ويمثل تقدماً كبيراً على الاقتراحات

(١) أنظر مقالة Rudolf Thiele في مجلة — Der Aussenhandel IX, 4/1959pp 53

يبدو كأنه لا يفهم الفارق بين المزايا النسبية والمطلقة في التجارة على الرغم من أنه قد أورد مثل ريكارد الخامس بالنيذ والقماش .

(٢) أنظر كتاب Y.Cerniansky المرجع السابق ص ١٠١

السابقة الفاضلة التي وردت في كتابات اقتصاديو الكتلة^(١) .

أما المدرسة الفكرية الثانية فيطلق عليها اسم (الدوليون — Internationalists) « يجب عند تحديد أولويات تنمية قطاعات الإنتاج الصناعى المختلفة أن نأخذ في الحسبان توفر المواد الأولية والظروف الاقتصادية المحلية للملائمة للإنتاج . فضلا عن بحث أهمية هذا القطاع من الصناعة لا بالنسبة للتنمية الاقتصادية لهذا البلد فحسب بل بالنسبة لتفطية احتياجات الدول الاشتراكية جميعا^(٢) » وإلى الآن ، فإن كانت الكتابات المتعلقة بربحية التجارة الخارجية بدأت من وجهة نظر الدولة الواحدة . وقد كانت هذه هي نقطة البداية الصحيحة . . . ولكن في ظل ظروف تقسيم العمل الدولي الاشتراكي . . لا يكفي بأى حال من الأحوال أن ينظر إلي إمكانيات تحقيق ربح أكبر في التجارة الخارجية لدولة واحدة^(٣) » يجب أن تكون الأولوية لتحقيق الربح الأكبر للمعسكر الاشتراكي في مجموعه^(٤) » . . . ومن الصعب التحقق من الأداء الأساسية التحليلية لهذه المدرسة . حيث كان التأكيد والمنطق أكثر من التحليل هو جهازها ووسيلتها الجدلية . هذا ويبدو أن هذه المدرسة لها نفس الطابع « اللاحركي » Static Profitability الموجود في مدرسة « القوميين » غير أنها تضع تأكيد أكبر على عامل الطلب .

وتعتقد المدرسة الفكرية الثالثة (تحالفت في الغالب مع « الدوليين ») أن اهتماما أكثر من اللازم قد وجه إلى عامل الربح اللاحركي — Static Profitability لذلك يجب أن نأخذ العوامل الديناميكية في الاعتبار « فمثلا » يجب ملاحظة عاملين أساسيين في التخطيط المشترك للإنتاج بين الدول الاشتراكية — ربحية الإنتاج ، والتطور الاقتصادي .

(١) المقالة المذكورة نشرت في مجلة Wirtschaftswissenschaft VIII,7-1960

(٢) أنظر مقالة — Silujanow في مجلة Der Aussenhandel I,1959 P.8

(٣) أنظر كتاب Oertud Grabig المرجع السابق ص ٥١

(٤) أنظر مقالة Gertrud Grabig في مجلة Der Aussenhandel IX,16/1959 P, 9

المركب . . فيجب أن تحصل كل دولة اشتراكية على معدل ملائم للتنمية الاقتصادية . ويتضمن ذلك نمو أسرع في القسم الأول (صناعة السلع الإنتاجية) من القسم الثاني (صناعة السلع الاستهلاكية) . ولا شك في ضرورة وجود قاعدة للصناعات الثقيلة في كل دولة لإمكان الحصول على أسرع معدلات التنمية الاقتصادية الشاملة . ويجب مراعاة أنسب الظروف ملائمة في كل دولة كأساس عند تنظيم العمل المشترك في الإنتاج بين الدول الاشتراكية . كما يجب ملاحظة عوامل أخرى مثل المواد الأولية ، والطلب ، والخبرة الإنتاجية ، والنقل . والطاقت الإنتاجية ، والاختناقات الإنتاجية — Bottlenecks^(١) (وقد ظهرت في كتابات اقتصادي الكتلة على أى حال ، آراء معارضة تقول أنه بالنسبة لتنمية التجارة بين دول الكتلة ليس من الضروري في كثير من الحالات أن يحدث ذلك بالنسبة لكل دولة على حدة) كما جاءت هذه المدرسة الفكرة الثالثة بعوامل وأهداف أخرى ديناميكية مثل « لا يهتم تقسيم العمل الدولي الاشتراكي بالقيمة فقط بل يعنى أيضا بالتوزيع العادل المتساوي للقوى العاملة في المسكر الاشتراكي فضلا عن سد الثغرة القائمة بين الدول الصناعية المتقدمة والدول المتخلفة^(٢) هذا ولم يوضح هؤلاء الاقتصاديين الذين ناقشوا هذه العوامل الديناميكية كيفية تحقيق هذه الآراء والخطط .

ولأن يبدو أن الاقتصاديين النظريين في الكتلة لم يقدموا أى مساعدة للخططين لانهم لم يستطيعوا الاتفاق فيما بينهم حتى على الخطوط العريضة للنظرية التجارية الخارجية أو على نظرية التخصص الانتاجي الدولي . وإلى أن تحل هذه المشاكل النظرية ليصبح لدى اللجان الدائمة مقياس واضح محدد لاتخاذ القرارات المتعلقة بالتخصص الانتاجي ستظل خطط الانتاج والتخصص التي يضمها المجلس في حاجة إلى الكثير لتحقيق ما تصبو اليه دول الكتلة من الكمال .

(١) أنظر مقالة Gertrud Grabig في مجلة Der Aussenhandel الممد — VII, 9/1957 م ٣١٨ .

(٢) أنظر كتاب Gertrud Grabig المرجع السابق .

٤ - الخلاصة

كان التنظيم الآلى للسوق الدولى الذى يعمل على تنسيق قرارات التجارة والانتاج فى مختلف الدول الغير شيوعية غير موجود فى التجارة بين دول الكتلة . وفى بادىء الأمر كان يتم التنسيق عن طريق توجيهات الاتحاد السوفيتى وذلك بنهاية العقد الخامس من القرن الحالى استحدثت عدة وسائل أخرى لتنظيم التجارة .

ولاشك أن توسيع نظام الاتفاقات التجارية الاحيالية ومده إلى نظام الاتفاقات الخمسية قد أدى إلى التوازن الجزئى فى نظام الموازين المادية لكل دولة بواسطة طريقة المراجعة الدورية . ورغم أن هذه الطريقة قد ساعدت فى الوصول إلى نموذج متوازن للانتاج والتجارة فى الكتلة إلا أنه كان لها عدة عيوب :

الأول — أهملت كافة الموضوعات المتعلقة بالأمثلية — « Optimality »

الثانى — كانت هذه الطريقة من الوسائل غير الدقيقة — Clumsy للوصول إلى الاستقرار ونوع من التوازن فى خطط الكتلة .

وقد كان مجلس للمعونة الاقتصادية المتبادلة قد تغير تغيرا جوهريا من فريق ستالينى يجمع بمبارات « غامضة » — Nebulous إلى منظمة دولية تقسوم بوضع الموازين المادية الشاملة لدول الكتلة ، وتضع التوصيات اللازمة للتخصص الانتاجى ، وتجمع على الوحدات الانتاجية فى دول الكتلة فى صعيد واحد لتبادل المعلومات . وكانت أكبر مشكلتين صادفتا المجلس هما مشكلة جمع البيانات والمعلومات اللازمة ثم ابتكار طرق مناسبة للتخطيط . وحتى أوائل العقد السقبنى لم يكن تأثير المجلس على التجارة الخارجية إلا تأثيرا غير مباشر . . ومع ذلك فإن وضع موازين مادية شاملة لدول الكتلة جميعا قد مكن المخططين فى كل دولة من دول الكتلة من أخذ فكرة أكثر

دقة لثوى العرض والطلب عند قيامهم بوضع خططهم الخاصة . وعلاوة على ذلك فقد سهلت الاتصالات بين دول الكتلة وبعضها البعض نتيجة اجتماع ممثلها بصفة دائمة . فى نطاق المجلس . ولا شك أن ذلك قد ساعد أيضا على تنسيق خطط التجارة بين هذه الدول بهذه الطريقة غير الرسمية . ولان لم يضع المجلس أى خطط شاملة لتجارة الكتلة كما أنه لم يشترك فى جلسات المفاوضات التجارية الثنائية التى لم تتم بين مختلف دول الكتلة .

ليس من الضرورى أن ينتج عن تنسيق التجارة تحقيق النموذج الأمثل لها . وقد كانت دراسات المجلس فى وضع مقاييس لاتخاذ القرارات المتعلقة بالتخصص الإنتاجى ماهى إلا محاولة جديدة لاكتشاف طرق تحقق توزيعا أكثر كفاية لموارد الكتلة باستخدام الأساليب البيروقراطية أكثر من اعتماده على التنظيم الآلى للسوق فى التجارة .

الباب الثامن

مستقبل التجارة الشيوعية

كان تقدم نظام التجارة الخارجية في دول الكتلة الشيوعية قدما باهرا للغاية على عكس توقعات الكثير من الاقتصاديين الغربيين البارزين ^(١). وعلى أى حال اقترن هذا النجاح بكثير من التغيرات في أجهزة التجارة ونظمها وأساليبها في عقد الصفقات. ولكن ترى ماذا يكن المستقبل لهذه الأنظمة ؟

يبدو أن الأهداف بعيدة المدى قد أضحت واضحة جلية. فقد ذكر خروتشوف في بيان هام له الخطوط العريضة لهذه الأهداف كما يلي : « سوف يصبح المجتمع الشيوعى ، حين يحظى بوفرة الثروة المادية والروحية ، قادرا على اشباع حاجات كل فرد كذلك حاجات كل دولة ٠٠٠ وفي ظل هذه الظروف سوف تختفى تلك الأفكار القديمة مثل « الحدود السياسية Borders . وسوف تختفى الحدود بانتصار الشيوعية على نطاق عالمي واسع طبقا لما جاء بالتعاليم الماركسية اللينينية . وفي جميع الاوضاع لن تبقى سوى الحدود « المتعلقة بالاجناس — Ethnic » لبعض الوقت ، بل ومن المحتمل أن تظل كتقليد فقط Convention . ومن الطبيعي ألا يكون لهذه الحدود ، إذا جاز تسميتها حدود على الاطلاق ، حرس حدود أو جوارك أو ما إلى ذلك . وهى ببساطة سوف تعين لنا الحدود التاريخية لمكان يقطنه مجموعة من البشر ينتمون لجنسية واحدة في منطقة محددة ٠٠٠ ويبدولى

(١) أغلر تروقات Jacob Vine^r في مجلة XXXIV - American Economic Review

عند الكلام عن المستقبل أن التقدم في الدول الاشتراكية سوف يسير في طريق التضامن بين الدول الاشتراكية في سبيل نظام اقتصادي اشتراكي عالمي واحد. والحدود الاقتصادية التي تقسم بلادنا تحت ظل الرأسمالية سوف تسقط واحدا بعد الآخر. وسوف تنمو القاعدة الاقتصادية المشتركة للعالم الاشتراكي بقوة لتجعل مسألة الحدود غير ذات موضوع» .

وقد لخص واضع السياسة الشيوعية ثلاثة أهداف أساسية متوسطة الأجل متصلة بالتجارة الخارجية للوصول إلى Millennium :

١ - تحقيق زيادة ضخمة في حجم التجارة بين دول الكتلة . فقد وضع الاتحاد السوفيتي خطه على أساس متوسط زيادة سنوية قدرها ٧,٢٪ من إجمالي حجم التبادل التجاري خلال الفترة من عام ١٩٦٠ إلى عام ١٩٨٠ . كما وضعت تشيكوسلوفاكيا خطها على أساس متوسط زيادة سنوية قدرها ٨,٤٪ خلال نفس الفترة . وعلى الرغم أن كلا الدولتين لم تحدد الاتجاهات المستقبلية لتجارتيهما ، وعلى الرغم من أن دول الكتلة الأخرى لم تعلن بعد أهداف خطط تجارتها الخارجية طويلة الأمد . فإنه يبدو معقولا أن تقدر زيادة أهداف خطط التجارة الخارجية لدول الكتلة بمعدل سنوي متوسط يتراوح بين ٧ و ٩٪ خلال العشرين سنة القادمة . ويتمشى هذا التقدير مع ما تهدف إليه الخطة السبعية الحالية للجلس نحو زيادة التبادل التجاري بين دول الكتلة بنسبة ٨,٦٪ . ويعتبر استمرار التوسع في التجارة بين دول الكتلة من الضروريات المفهومة ضمنا في جميع أنحاء الكتلة .

٢ - تحقيق توزيع أمثل للموارد الإنتاجية في نطاق الكتلة . وهذا هو الدافع الأول الذي يكن خلف المفاوضات الخاصة بمقد الاتفاقات الشاملة للتخصص الإنتاجي بين دول الكتلة ، وتبادل المعلومات الفنية في نطاق مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة . وما الاهتمام المتزايد لاقتصادي الكتلة في وضع نظرية للتجارة الخارجية كذلك تعدد

محاولاتهم لقياس « ربحية التجارة الخارجية . Foreign Trade Profitability » بالإضافة إلى اهتمام واضح السياسة التزايد لحل مشاكل التجارة الخارجية ، إلا انعكاسات أخرى للجهود الموجهة للوصول إلى تحقيق هذا الهدف .

٣ — تحقيق المساواة في معدل الإنتاج الفردي ومعدل الاستهلاك الفردي في جميع دول الكتلة . وقد أكد خروشوف هذا الهدف عندما أعلن في عام ١٩٥٨ ما يلي : « في عملية بناء الشيوعية ، سوف تتوحد الاقتصاديات الاشتراكية وتتكامل اقتصادياتها مع بعضها البعض ، وسوف تتجنب وجود اختلافات في مستويات التنمية والتطور . . . ولن تتحقق المساواة عن طريق هبوط مستوى الدول المتقدمة اقتصادياً . لا فهذه المساواة يجب أن تتم ، وسوف تتم عن طريق الإسراع بمعدلات التنمية في الدول المتخلفة اقتصادياً وعلى ذلك سوف تتقدم وتسير جميع الدول الاشتراكية إلى الأمام في جبهة متحدة مشتركة في طريق الاشتراكية السليمة وفي طريق بناء المجتمع الشيوعي » ^(١) .

وفي المناقشات والدراسات المتعلقة بهذا الموضوع تقدم بعض دول الكتلة أحياناً البيانات لتثبت أن هذا هو ما يحدث فعلاً داخل الكتلة (أنظر الجدول ٨ — ١) .

جدول ٨ - ١

الأرقام القياسية لمعدل الإنتاج الصناعي للفرد

الدولة	التقديرات السوفيتية		التقديرات السوفيتية		التقديرات البولندية	
	الأصل: الاتحاد السوفيتي = ١٠٠		المعدل: بولندا = ١٠٠		بولندا = ١٠٠	
	١٩٥٠	١٩٥٨	١٩٥٠	١٩٥٨	١٩٥٠	١٩٥٧
تشيكوسلوفاكيا	—	—	—	—	٢١٠	١٨٠
ألمانيا الديمقراطية	—	—	—	—	١٥٥	١٦٠
الاتحاد السوفيتي	١٠٠	١٠٠	١٣٠	١١٨	—	—
بولندا	٧٧	٨٥	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠
المجر	—	—	—	—	٨٠	٩٠
رومانيا	٤٦	٥٠	٦٠	٥٩	٥٥	٥٥
بلغاريا	٣٥	٤٠	٤٥	٤٧	٤٠	٤٥

هذا ولا تشمل هذه الدراسات على أي ذكر للدول الشيوعية الآسيوية ، كما لا توجد أية بيانات مقارنة بين أعضاء الكتلة الشرقية في آسيا وأعضائها في أوروبا .

وتتضمن الأهداف الاقتصادية قصيرة المدى للتجارة الخارجية في الكتلة تلك الأهداف المعروفة وهي العمل على توزيع موارد الكتلة الإنتاجية توزيعاً مناسباً والعمل على زيادة حجم التجارة الخارجية (وخاصة الصادرات) . وعلى الرغم من إمكان قول الكثير عن أهداف التجارة قصيرة الأجل فإن للزلفسوف يقصر بحثه في الصفحات القليلة القادمة المتبقية على الإمكانيات طويلة الأجل لتجارة الكتلة ونظام التجارة الخارجية فيها .

فإذا تحققت الزيادة السنوية المستهدفة للإنتاج الصناعى خلال الفترة من ١٩٦٠ إلى ١٩٨٠ والتي تقدر من ٨ إلى ١٠٪ سنوياً^(١)، فليس هنالك من سبب « بدهى » « a priori » يحول دون تحقيق نسبة الزيادة المستهدفة فى التجارة الخارجية أيضاً وتقدر من ٧ إلى ٩٪ سنوياً. وبصفة أكيدة لا يبدو هدف زيادة التجارة الخارجية لدول الكتلة مبالغ فيه إذا ما قورن بالزيادة التى حققها دول السوق الأوروبية المشتركة خلال الفترة من ١٩٥٠ إلى ١٩٦٠ والتي وصلت إلى ١٠٪ سنوياً، وإذا ما قورن بالزيادة التى حققها دول الكتلة ذاتها خلال الفترة من عام ١٩٥٥ إلى عام ١٩٦٠ والتي وصلت إلى ١١٪ سنوياً، وكما أوضح المؤلف فى الباب الأول عنه أنه لو تزايد الإنتاج الصناعى بمعدل أبطأ مما كان مستهدفاً فى الخطة فسوف يظل هناك إمكانيات كبيرة لقيام تجارة مربحة بين دول المجلس المختلفة .

ولكن هل تشمل هذه الزيادة السريعة المستهدفة فى خطط التجارة الخارجية لدول المجلس على تغيرات جذرية فى التوزيع الجغرافى لتجارة دول الكتلة ؟ للأسف لم يبحث اقتصاديو الكتلة هذا الموضوع الشائك بصراحة ، ولكن يمكن استنتاج بعض الحقائق من الأدلة المتناثرة . لقد ارتفعت نسبة التبادل التجارى للدول الست المكونة للسوق الأوروبية المشتركة فيما بينها (داخل السوق) إلى إجمالى تجارتها الخارجية من ٢٤٪/ عام ١٩٥٠ إلى ٣٠٪/ فى عام ١٩٥٥ ، ثم إلى ٣٤٪/ فى عام ١٩٦٠ . ومن ناحية أخرى ظلت نسبة التبادل التجارى للدول المكونة لمجلس المعونة الاقتصادية للتبادل فيما بينها إلى إجمالى تجارتها الخارجية على ماهى عليه تقريباً خلال العقد الماضى . فكانت فى عام ١٩٥٠ (٦٣٪/) وفى عام ١٩٥٥ ، (٦٤٪/) وفى عام ١٩٦٠ (٦٤٪/) . كما كانت هذه النسب بالنسبة للاتحاد السوفيتى على الوجه التالى : ٥٠٪/ ، ٥٣٪/ ، ٤٩٪/ فى نفس السنوات على التوالى^(٢)

current Digest of the Soviet Press xlv.35836/1962

(١) أنظر مجلة

معدل زيادة الإنتاج الصناعى فى دول الكتلة خلال الفترة من عام ١٩٦٠ إلى ١٩٨٠ ٩٤٪/ ، والإنتاج الزراعى ٥٦٪/ والدخل القومى ٨٤٪/ .

(٢) أنظر جدول ٦ - ١ .

الآن قد أصبح مفهوما تماما أن دول المجلس التي يبلغ تعداد سكانها أكثر من ٣٠٠ مليون نسمة سوف تحتفظ أو قد تزيد من هذه النسبة المرتفعة للتجارة فيما بينها (التجارة الداخلية أى داخل الكتلة) . يشك المؤلف في أن تكون نسبة « التجارة الخارجية الداخلية » Internal foreign Trade إلى إجمالي التجارة الخارجية في الولايات المتحدة لو أنها قسمت إلى ست أو سبع مناطق في أن تصبح بنفس الارتفاع الذي تكون عليه هذه النسبة بين دول المجلس ان لم تكن أكثر) . ومع ذلك فإن الاحتفاظ بنفس التوزيع الجغرافي الإجمالي للتجارة بين الشرق والغرب يتضمن زيادة سريعة في التخصص الانتاجي بين دول المجلس إلى جانب تحقيق النمو المستهدف للتجارة .^(١) وهنا يكمن اللغز الحقيقي في الموضوع — « Crux » .

وكأوضح المؤلف في الباب السابق ، فقد كانت القوى السوقية في التجارة الخارجية التي تعمل على تحقيق الترشيح في التخصص الانتاجي بين دول الكتلة ضعيفة جدا . وكان مرجع هذا الضعف ، ضمن العوامل الأخرى ، ذلك القصور الكبير في تبادل المعلومات الاقتصادية بين دول الكتلة ، فضلا عن أن نظم التخطيط كانت تعمل على تشجيع أوضاع الاكتفاء الذاتي Institutional Autarky ذلك النوع للتفجر من التخطيط . وقد أدت هذه القيود إلى قيام منظمة اقتصادية بين دول الكتلة « مجلس للمعونة الاقتصادية للتبادلة » تعمل على وضع خطة رشيدة لتوزيع قوى الكتلة الانتاجية . ولاشك في أن المجلس المذكور قد حقق الكثير من النجاح وقام بدور هام نحو توزيع أفضل للموارد الانتاجية ، ومع ذلك فلا بد من تخلي بعض العقاب المسيرة إذا ما قدر للمجلس أن يستمر في عمله بنجاح في المستقبل .

فيجب على دول الكتلة أولا أن تعمل على تطوير نظرية التجارة الخارجية

(١) يرجع لقالة خروخوف السابقة كذلك (جدول ١ - ٦ ، ٦ - ١ ، ١ - ٢) .

والتكامل الإقتصادي على أن تتضمن هذه النظرية مجموعة من المعايير الرشيدة التي تقرر أنسب تقسيم للعمل بين مختلف دول الكتلة . فقد كانت نظرية التجارة الخارجية في الكتلة حتى أوائل العقد السادس من هذا القرن على درجة كبيرة من التخلف النسبي . ويبدو أنه لم يكن هناك أي إتفاق بين إقتصاديو الكتلة حتى بالنسبة للأساسيات والخطوط العريضة للنظرية .^(١) ويكشف لنا مشروع البادئ الأساسية الخاصة « بتقسيم العمل الاشتراكي —

uncisiveness and Rigour عن قصور غريب في دقتها

Current digest of soviet press XIV, July 1962 نشرة

حقاً أنه من الممكن اتخاذ قرارات التخصص الإنتاجي دون مساعدة أية نظرية متطورة للتجارة الخارجية ودون استخدام أي مقاييس أو معايير لاتخاذ مثل هذه القرارات . غير أنه في مثل هذه الحالات على أي حال ، من الجاز استعالة تنفيذ هذه القرارات موضوعياً ، كما حدث في قرارات مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة التي صدرت في عام ١٩٥٦ ، كما قد يسكت أو يمتنع واضعو السياسة في بعض الدول عن تنفيذ قرارات المجلس طالما أنهم لا يرون أسباباً ملزمة تدفعهم لتنفيذها . أما لو كانت هذه القرارات قد اتخذت على أسس وقواعد نظرية لكانت أكثر قبولا وفهما لدى المخططين وواضحة السياسة في مختلف دول الكتلة .

ويمتد المؤلف أن حل هذه المشكلات النظرية هي أساساً مسألة وقت ليس الا ، وسوف تنجح الكتلة في حلها .

ولما كان التخصص الإنتاجي الرشيد بين دول الكتلة يتضمن اللسان بالمصالح القومية لدول ذات سيادة ، كان على المجلس حل بعض المسائل السياسية الشائكة .

(١) نريد من القاصيل أنظر مقالة المؤلف في مجلة soviet studies July 62 عن نظرية التجارة الخارجية الشيوعية .

فيجب أن يراعى المجلس ، عند وضع خطط التنمية الشاملة بين دول الكتلة، مخاوف دول الكتلة الأقل تقدما من أن تلزم بالتخصص في إنتاج المنتجات الزراعية والمعدنية بينما تحصل الدول الفنية (أى للتقدمة) على النصيب الأكبر من الإنتاج الصناعى ، وقد انعكست هذه المخاوف في مجالات مختلفة ظهرت في كتابات الكتلة الاقتصادية والتي أوضحت الطابع « الاستاتيكي » الاخرى للنقطة النسبية كميّار للتخصص الانتاجى . كما بينت حاجة كل دولة في أن يكون لديها قاعدة صناعية ، كذلك أظهرت (بطريقة غامضة) للمدى الواسع للاقتصاديات الخارجية بالنسبة لدول الكتلة للتخافة صناعيا . ويتضمن هذا كله وجوب التصنيع في دول الكتلة على نطاق واسع بالرغم من ارتكازها في كثير من الأحيان على نظريات في الاكتفاء الذاتى غير سليمة .

وبمجرد أن تعقد اتفاقات التخصص الانتاجى تقوم صعوبات أخرى ، فقد يطلب من بعض دول الكتلة إنتاج المواد الأولية أو سلع تحظى في إنتاجها بتخلف نسبي بالمقارنة بالدول الغربية . ومن الجائز أن يكون السعر في السوق العالمى لهذه السلع منخفض لدرجة أنه يفضي نفقات التشغيل في الدول المنتجة لها بالكتلة ، وعلى أساس السعر في السوق العالمى هذا تمّ المبادلات بين دول الكتلة . غير أن هناك طريقة معروفة لرفع هذا العبء عن كاهل الدول المنتجة وهي أن تقوم دول الكتلة الأخرى بدفع إعانات في شكل أسعار مرتفعة عن الأسعار السائدة في الأسواق العالمية لنفس المنتجات . وكما سبق أن بين المؤلف في الباب الرابع أن ذلك سوف يفتح باباً واسعاً لكل دول الكتلة لمحاولة الحصول على مثل هذه المساعدات . وقد تفرى بعض دول الكتلة التي تسفر معاملاتها في النهاية على أن تدفع أكثر مما تحصل عليه من مثل هذه المساعدات « القدرية — windfalls » بأن تعيد توجيه تجارتها نحو الغرب إذا ما استطاعت أن تحصل على معدل للتبادل الدولى أفضل من معدلها مع الدول الأعضاء في الكتلة . ولذلك سوف يظل التخصص الانتاجى بين دول الكتلة محدوداً طالما أن الأسعار العالمية هي التي تستخدم

فى التبادل التجارى بين دول الكتلة ، وطالما أن دول الكتلة تستطيع أن تنير من اتجاهات تجارتها بحرية كاملة .

وحق بعد التقلب على تلك الصعوبات المذكورة آفا ، فان التكاليف الإنتاجية نحو التسييم الرشيد للعمل بين دول الكتلة سوف يحلب مزيدا من الصعاب ، فتوجد مشاريع ومصانع كاملة غير اقتصادية فى جميع دول الكتلة ، بل هناك صناعات كاملة يجب أن تحول إلى صناعات أخرى أو أن يستغنى عنها نهائيا . وعلى الرغم من أن ألمانيا الديمقراطية استطاعت أن تحول صناعة الطائرات بها إلى صناعة مطروقات وآلات ، إلا أن مثل هذا العمل قد يصبح عبئا ثقيلا على عاتق دول أفقر من ألمانيا . وعلى أى حال يجب ملاحظة أن هيكل الاستثمارات المستقبلية ، فى هذا الصدد ، أهم بكثير من إعادة التحويل المباشر للمصانع ذات التكلفة المرتفعة ، لأن مثل هذه المصانع سوف تبلى وتنتهى بمضى الزمن ، كذلك قد لا ترغب بعض الدول فى أن تستغنى نهائيا عن بعض صناعاتها النير اقتصادية (مثل صناعة الحديد والصلب) باعتبارها رمزا قوميا هاما لقطاع انتاجى مشهور .

وقد يتضمن التقدم نحو اقتصاديات متكاملة رشيدة نقل بعض العوامل الإنتاجية من دولة إلى أخرى ومن ثم تنشأ مشاكل أكثر تعقيدا . فطبقا للوضع السياسى الراهن ، من المؤكد ألا تقبل أية دولة من دول الكتلة نقل جزء مهم من سكانها إلى دولة أخرى لذلك ، فلو فرضنا استمرار وجود ندرة كبيرة فى العمل فى دول الكتلة المتقدمة صناعيا مثل تشيكوسلوفاكيا وألمانيا الديمقراطية تؤدي إلى احداث آثار عكسية فى التنمية الاقتصادية فمن المحتمل جدا ألا تقبل دول الكتلة ذات الفائض المستمر فى العمل (البطالة) مثل بعض الدول التى تقع على ضفاف نهر الدانوب اجراء أية تنقلات فى العمل على نطاق واسع .

ويوجد موقف مشابه أيضا فى حالة تنقلات رأس المال . وقد يبينو منطقيا أن

يطلب المجلس من بلد كبولندا ، تعتبر غنية نسبياً بالمعادن ، أن تزيد من انتاجها لهذه المعادن بدرجة كبيرة . غير أن مثل هذا الانتاج يتطلب استثمارات ضخمة ذات معدلات مرتفعة نسبياً لعلاقة رأس المال / المنتج Capital - output . كما تتطلب مرور سنوات طويلة قبل البدء في الإنتاج . وإذا أخذنا في الاعتبار ندرة رأس المال في الكتلة فسوف نسمّر دولة كبولندا بالتفرقة في المعاملة ما لم تشاركها باقي دول المجلس في تحمل هذا العبء . وقد يبدو هذا الأمر بسيطاً نظراً لوجود جهاز منظم داخل المجلس بمصدر توصياته ويعمل على منح هذه القروض المتعددة الأطراف ، إلا أن ذلك لم يحدث على نطاق واسع حتى الآن ، فقد كانت الأولوية تغطي دائماً في كل دولة للاستثمارات المحلية أى القومية وعلى سبيل المثال حصلت بولندا على قروض من الولايات المتحدة الأمريكية أكثر مما حصلت عليه من جميع دول المجلس . لذلك يبدو أن البروليتاريا الدولية بين دول الكتلة تتبدد دائماً عندما تصل الأمور إلى اقراض النقود . اما عن مستقبل الاقراض بين دول الكتلة فهذه للأسف مسألة سياسية لا يمكن الاجابة عليها في الوقت الحاضر .

ويجب ألا يقبادر إلى الأذهان ، من هذا العرض السريع ، أن المهام التي سيواجهها المخططون في الكتلة ليست من السهولة بكان . ومن جهة أخرى فلا يوجد دليل واحد على أن دول الكتلة لن تستطيع أن تطور من هيكل انتاجها القائم تدريجياً وبذلك تحقق تقسيماً رشيداً للعمل بين دول الكتلة . وفي الحقيقة كانت الخطوة العشرينية التي وضعها المجلس نتيجة منطقية في طريق هذا التطور .

وتشتمل فكرة سد الثغرة الموجودة في معدل الاستهلاك الفردي بين دول الكتلة الفقيرة والفنية على بعض الأوضاع الهامة في التجارة الخارجية فطبقاً لأفضل التقديرات الخاصة بمستوى الانتاج الصناعي وتغيراته ، نجد أن الجدول السابق الذي يبين معدل الانتاج الصناعي للفرد قد شوه الصورة الحقيقية .

جدول ٨ - ٢

مستوى الإنتاج الصناعي للفرد وتغيراته^(١)

الدولة .	المستوى التقريبي في عام ١٩٥٥	متوسط الزيادة السنوية خلال الفترة من ١٩٥٠ إلى ١٩٥٨
تشيكوسلوفاكيا	٤٠٥	٦ر٤
ألمانيا الديمقراطية	٣٣٩	٩ر٧
المجر	١٨٩	٨ر٤
بولندا	٢١٥	٥ر٧
الاتحاد السوفيتي	٢٦٤	٧ر٤

ومن الجدول السابق يتبين أنه لا يوجد ثمة ارتباط بين مستوى الإنتاج الصناعي للفرد ودرجة نموه سواء كان هذا الارتباط سالباً أو موجباً . وعلى الرغم من عدم توفر تقديرات سليمة ودقيقة لنمو الإنتاج الصناعي في كل من رومانيا وبلغاريا إلا أن تضمين هذه التقديرات للجدول السابق لن يظهر سوى ارتباط بسيط موجب بين مستوى

(١) - الفترة من ١٩٤٩ إلى ١٩٥٥ ، مصادر البيانات في جدول ١ - ٢ ، ١ - ٦ من الطرف أن تشيكوسلوفاكيا كانت تهدف لزيادة إنتاجها الصناعي بمعدل سنوي قدره ١٢٪ خلال الفترة من ١٩٥٨ إلى ١٩٦٥ حينما كانت تهدف المجر لزيادة إنتاجها الصناعي بمعدل سنوي قدره ٧ر٨٪ فقط خلال نفس الفترة . والأولى تعتبر أغنى دولة في الكتلة بينما تعتبر الثانية من ضمن الدول الفقيرة في الكتلة .

الإنتاج الصناعي للفرد ودرجة نموه . وفي الواقع نلاحظ انخفاضاً بسيطاً جداً لمستوى الإنتاج الصناعي للفرد بين دول الكتلة .

فلو أخذنا كل ذلك في الاعتبار ، لانضج لنا أن تحقيق المساواة بين معدلات الإنتاج والاستهلاك لكل فرد في مختلف دول الكتلة يشتمل على البدائل الثلاث التالية :

(١) أن هذا هدف بعيد المدى جداً ولا يمكن الوصول إليه إلا حيناً تبدأ دول الكتلة الأكثر تقدماً في الصناعة تظهر تحللاً في معدلات التصنيع .

(٢) أو أن هذا هدف متوسط المدى وفيه يمكن موازنة الإنتاج الصناعي المتأخر في بعض دول الكتلة الفقيرة بالإسراع في معدلات النمو للقطاع الزراعي ، ولذلك تصبح تجارة منتجات الصناعات الزراعية أكثر كثافة . وحسب علم المؤلف لم يسبق إطلاقاً لأي شخص من اقتصاديي الكتلة أن اقترح ذلك كما لا يبدو أن ذلك محتملاً .

(٣) أن هذا هدف متوسط المدى يمكن الوصول إليه عن طريق إعادة توزيع الدخل بين مختلف دول الكتلة بطريق مباشر أو عن طريق وضع أسعار للتبادل بين دول الكتلة تكون في مصلحة الدول الفقيرة .

وعلى أي حال ، يرى المؤلف أنه لا يبدو أن أي من هذه البدائل ممكن أن يحدث في الوقت الحاضر ، إلا أنه يرى أن الموقف قد يغير في المستقبل . لذلك يظهر بوضوح أن هدف تحقيق المساواة في معدلات الإنتاج والاستهلاك لكل فرد بين مختلف دول الكتلة ، إما أنه هدف ممكن تحقيقه في الزمن البعيد أو أنه شعار أجوف يعمل على تهدئة خواطر تلك الضمائر التي ألقها الظلم القائم حالياً .

وتتضمن أهداف الكتلة الاقتصادية إجراء تغييرات ضخمة في التشريعات الاقتصادية الحالية . وقد تم فعلاً بعض التغييرات في السنوات القليلة الماضية . وهناك عدد كبير من الاقتراحات بإجراء تغييرات في المستقبل .

وقد تقرر في الدورة الخامسة عشر لمجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة (ديسمبر ١٩٦١) جعل نهاية عام ١٩٦٣ موعداً نهائياً لتنسيق الخطط العشرية القومية بين الدول الأعضاء. وفي الدورة التالية (يونيو ١٩٦٢)، أنشأ المجلس لجنة دائمة جديدة للإحصاء (كنواة لإنشاء وكالة مركزية للإحصاء لمختلف دول الكتلة)، كما أنشأ المجلس لجنة دائمة لتنسيق البحوث العلمية والفنية، كما أنشأ المجلس أيضاً مهاداً للتوحيد القياسي للإنتاج يختص بوضع مواصفات عامة للإنتاج في جميع دول الكتلة. وبالإضافة إلى ما تقدم تقرر إنشاء لجنة تنفيذية مركزية من نواب رؤساء حكومات الدول الأعضاء في المجلس تحمل محل مجلس المندوبين السابق. كما قد تغير وضع المجلس القانوني أيضاً ولكن لم يعرف للآن مدى هذا التغير^(١). وعلاوة على ذلك، فقد قدم المسئولون في الكتلة اقتراحات لتغيير طرق التخطيط في المجلس بطريقة تؤدي إلى زيادة مسئوليات المجلس في هذا الميدان. كما اقترح خروشوف وضع موازن مادية شاملة لدول الكتلة للإنتاج والاستهلاك لجميع السلع المصنعة الهامة خلال الفترة حتى عام ١٩٧٠، مع ضرورة وضع نظام لتخطيط «التجارة متعدد الأطراف — Multilateral trade Planning»^(٢). كما اقترح الأستاذ Oskar Lange — جعل توصيات المجلس المتعاقمة بالتخصص الإنتاجي ملزمة قانوناً^(٣). كما ارتفعت أصوات أخرى منادية باستخدام طرق محاسبية واحدة في جميع أنحاء دول الكتلة، كذلك استخدام أسعار صرف أكثر واقعية، وجداول موحدة للدخلات والمخرجات.

كما تركز الاهتمام أيضاً في أشكال أخرى من التعاون الاقتصادي بين دول الكتلة خارج مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة، فأقامت نوع جديد من الشركات المساهمة بين

(١) أنظر تصريح خروشوف في أزمرة. XIV, 35/1962, current digest of Soviet Press.

(٢) أنظر المرجع السابق

Osr Probleme XIV. 14 8, 15/1962 p. 431

(٣) أنظر مقالة أوسكار لانج في مجلة

دول الكتلة ذات وكالات تشمل دور الشريك في الدول الأخرى مثل شركة Haldex Corporation بين بولندا والمجر وتعمل في استخراج الفحم؛ والشركة السوفيتية المنفولة المشتركة وتعمل في استخراج المعادن، وقد وقعت كذلك دول المجلس (عدا ألبانيا) على اتفاق بإنشاء مكتب مركزي مقره براج لوضع تنظيم موحد لتوزيع القوى الحركة بين جميع دول الكتلة. كذلك تم إنشاء مركز بحوث على مستوى الكتلة في ألمانيا الديمقراطية لدراسة مشاكل الاستقرار في جميع الدول الأعضاء^(١). كذلك قدمت اقتراحات لعقد اتفاقات تجارة متعددة الأطراف، وعقد معاهدات تجارية خسية، وإنشاء جهاز اقتصادي لتنسيق الإنتاج والاستهلاك بين دول الكتلة، وإجراء بحوث لتطوير أنواع السلع المختلفة.

وفي أوائل هذا العقد (السادس) قد وجه اهتمام متزايد إلى المشاكل النظرية للتجارة الخارجية والتكامل الاقتصادي وبدأ للوضع في جملته يظهر لأول مرة في الكتلة^(٢). وعلى أى حال، فقد استلزم تطوير نظرية التجارة الخارجية والتكامل الاقتصادي بين دول الكتلة إجراء بعض التغييرات السياسية أيضا. ومن ناحية أخرى، فلو أسفرت حركة تعدد المراكز السياسية Political Polycentrism في المعسكر الشيوعي عن تعدد مراكز «القوى» Momentum فإن الاتجاه نحو التكامل الاقتصادي قد ينعكس فتحول بعض الدول نحو التجارة مع الغرب. ويظهر الضغط الاقتصادي على ألبانيا لباقي دول الكتلة مخاطر الاعتماد الزائد على الاتحاد السوفيتي، كما يكشف عن بعض مساوئ «البروليتاريا الدولية» Proletarian Internationalism وعندما تبدأ دول الكتلة في التحول بدرجة أكبر نحو التجارة مع الغرب، فلا بد وأن يفتح عن ذلك تقسيم رشيد للعمل بين دول الكتلة لوجود نوع من التنظيم السوق الآلي حيث تجتهد كل دولة

(١) أظن نشرة PAP Polish Economic Survey العدد الثاني عشر لعام ١٩٦٢ .

(٢) أظن كتاب - Rudolf Bräuer المرجع السابق .

فى سبيل إنتاج الصادرات الأكثر ربحية وعلى أى حال ، لا ينتظر حدوث تطور سياسى من هذا النوع فى الوقت الحاضر .

وإذا استطاع المجلس فى المستقبل أن يوسع من سلطاته التخطيطية ، فسوف تفقد كثير من مؤسسات التجارة الخارجية « داخل الكتلة » وظائفها . فثلا قد كان السبب *raison d'etre* فى احتكار التجارة الخارجية هو حماية الإقتصاد الداخلى — من «فوضوية الأسواق الرأسمالية العالمية *Capitalist world market Anarchy of the*» لا من دول الكتلة الأخرى . فضلا عن ذلك فقد أثبتت يوغوسلافيا أنه من الممكن لاقتصاد شيوعى أن يعمل بفاعلية دون وجود مؤسسات للتجارة الخارجية من هذا النوع ، وأنه من الممكن أن توجه مؤسسات التجارة الخارجية اهتماما متزايدا للتجارة بين الشرق والغرب بينما تبدأ الشركات المختلفة أو أجهزة الشراء الداخلى فى عمل اتصالات مباشرة مع بعضها البعض أو مع أجهزة المجلس المختلفة ولاشك أن زيادة الاتصالات المباشرة بين المخططين وقادة الانتاج والقائمين على التجارة الخارجية فى مختلف دول الكتلة توحى بمحدث مثل هذا التطور .

هذا ولا يزال نظام التجارة الخارجية فى الكتلة الاشتراكية فى مهده لذلك تكثر النظم واللوائح وتفيض الآراء والإقتراحات ويسرى الاتجاه التجريبى . ولم تفرز المهمة نحو تحقيق الحجم الأمثل للتجارة كذلك تحقيق توزيع سلى أمثل لهذه التجارة . وقد تتلاشى عندئذ هذه النظم المقدسة مثل « احتكار التجارة الخارجية » بواسطة ذلك الطريق التاريخى الجانبى الا وهو منطق الكفاية الذى يتطلب اتصالا أوثق بين المنتجين والمشتريين .

ويبدو أن الجيل الناهض من اقتصادى الكتلة والفنيين الذين على صلة بالمشاكل الحقيقية للتجارة والانتاج أقل تمسكا بالقيود الايدولوجية الفكرية من الجيل القديم . ويعتمد نجاحهم فى تطوير نظام تجارتهم الخارجية جزريا على مدى نجاحهم فى تخطيطهم للمبادىء والتعاليم الماركسية المتبعة فى التجارة الخارجية .

الملاحق

ملحق ، أ ،

اتفاقية التسعير بين الاتحاد السوفيتى

وجمهورية ألمانيا الديمقراطية

المذكرة التفسيرية لشرط السعر فى الاتفاق المقود بين الاتحاد السوفيتى وجمهورية ألمانيا الديمقراطية سنة ١٩٥٨ .

(١) تحدد الأسعار بناء على متوسط أسعار السوق العالمى سنة ١٩٥٧ وذلك فى الأسواق الرئيسية للسلعة موضع التعامل ، بعد أخذ تكاليف النقل فى الاعتبار .

(٢) تسبق عناصر المضاربة والتمييز عند وضع هذه الأسعار .
(٣) يقصد بالأسواق الرئيسية الأسواق رائدة السلع موضع التعامل وعند تحديد الأسواق الرئيسية للسلعة ما يجب أخذ العوامل الاقتصادية والجغرافية للدول المشتركة فى التعامل فى الاعتبار .

عند تحديد هذه الأسواق الرئيسية كأساس لاحتساب السعر الأساسى يجب البدء بوجهة نظر المشتري بعد أخذ مصالح البائع فى الاعتبار .

ويجب أن يراعى أن السوق الأساسية هى التى كان المشتري — من وجهة النظر الاقتصادية البحتة — يتم تعامله فيها إذا لم يمكنه شراء هذه السلعة من دولة زميلة اشتراكية .

(٤) يجب أن يعتمد على الوثائق التالية في تحديد السعر الأساسي :

أ — العقود وحسابات التسليم التي تم تنفيذها .

ب — الاخطارات الصادرة عن البورصات التنفيذية (أ أكثر من الأسعار الرسمية » .

ج — قوائم الأسعار الرسمية writs

د — عطاءات الشركات المعروفة بجديتها

أما المستندات التالية فتأخذ في الاعتبار ولكن من جانب العلم فقط .

أ — الاسعار الواردة بالدوريات الفنية (المقترة بأقل كميات)

ب — قوائم الاسعار والكتيبات الايضاحية

يجب التحقق من صلاحية المستند ، لا تؤخذ الإنحرافات السوقية بالنسبة للصفقات غير التجارية ، في الاعتبار ، يجب أن يوقع العقد (المستخدم لتحديد السعر الاساسى فى ظل الظروف التجارية العادية) .

إذا ما حدث وان كان السعر الختسب بناء على المستندات المشار إليها بعملة حسابية تنحرف قوتها الشرائية بدرجة كبيرة عن قوة تلك العملة الشرائية بالعملات الحرة فأما أن لا يأخذ بهذا السعر كسعر أساسى أو يعمل حساب ذلك الفارق فى القوة الشرائية بكيفية إيجابية .

يمكن الاعتماد على أسعار التماقد بين الدول الاشتراكية والدول الرأسمالية كسعر

أساسى عندما يتعلق الأمر بسلعة تبيعها الدول الاشتراكية أو تشتريها من أسواق العالم الرأسمالى بكميات كبيرة .

إذا لم تتوفر نمة مستندات كالمبين تفصيلها بعاليه منذ ١٩٥٧ فيجب تأسيس السعر على أساس أى مستندات أخرى يرجع تاريخها إلى تاريخ سابق بعد أخذ الأرقام القياسية الرسمية فى الاعتبار أو أية وسيلة تسوية أخرى يتفق عليها الطرفان .

بالنسبة للعددا الخاصة التى لا يتوفر لها مستندات على الاطلاق فيجب حساب السعر الأساسى بناء على مقارنة أسعار السلع المثيلة فى الأسواق الرئيسية .

بالنسبة للسلع الزراعية ذات الطابع الموسمى يجب حساب السعر الأساسى بالنسبة للموسم الواحد .

(٥) يجب أخذ تكاليف النقل العادية فى الاعتبار عند احتساب تكاليف النقل .

(٦) تحدد أسعار إعادة التصدير عند مستوى أسعار الشراء الفعلية التى سبق الاتفاق عليها متضمنة تكاليف النقل وعمولة ١٪ .

(٧) إذا ما غير من درجة الجودة فيجب تغيير السعر بحيث يتفق مع ذلك التغير الاول .

(٨) مع انتهاء العقد السنوى يجب تحديد أكبر عدد من الاسعار النهائية . لن يسمح بالاسعار المبدئية إلا فى حالات محدودة استثنائية بشرط أن تتفق مع متوسط الاسعار العالمية . يجب تحديد الاسعار النهائية ثلاثة أشهر (أو ستة أشهر فى حالة توريد المصانع الكاملة) فى حالة التصنيع الوحدات التكملة — بعد توقيع العقد السنوى .

الملحق «ب»

عرض سريع لأسعار الصرف في

دول شرق أوروبا الاشتراكية

أهمت الدراسات الغربية كل ما يتعلق بأسعار الصرف في دول شرق أوروبا الاشتراكية لسببين : الأول اعتبار هذه العملات عملات محلية Domestic والثاني أن التجارة المتبادلة فيما بين الدول الغربية ودول هذه الكتلة تتم بناء على الأسعار الغربية وبعملاتها حتى التجارة المتبادلة داخليا فيما بين دول الكتلة الشرقية تتم بأسعار التجارة الخارجية الغربية بعد تحويلها إلى ما يقابلها بالروبل بناء على سعر تبادل خاص يكون نتيجة قسمة الأسعار بالدولار الأمريكي على سعر التبادل بين الدولار والروبل . ولعل الدراسة السريعة التالية للمبادئ النظرية والتطبيقية لأسعار الصرف في الدول الاشتراكية قد توضح بعض الجوانب ذات الأهمية في تجارة هذه الدول الخارجية .

(١) نظريات سعر الصرف في دول الكتلة

ظهرت ثلاث مدارس لنظريات سعر الصرف في دول الكتلة :

المدرسة الاولى تعتقد أن سعر الصرف يرتبط بنسبة الذهب في العملة المحلية والتي يجب أن تمكس بدورها قدرنا معيننا من العمل أغرق في انتاج هذا الذهب . والغريب أن بعض هؤلاء الاقتصاديين يتحيزون لفكرة نسبة الذهب هذه بدرجة لا تقل عن

كبار المحافظين من البنوك الأمريكيين . وقد ذكر أحد الاقتصاديين المجريين في معرض حديثه المعارض لهذه الفكرة « أن نسبة الذهب في العملة الاشتراكية هي شيء بعيد تماماً عن الطبيعة العملية لوجود نسبة ذهب في العملة المحلية أو وحدة النقد الحسائية المحلية » .

أما مدرسة التفكير الثانية فتربط بين أسعار الصرف الحالية والقيمة الشرائية النسبية للعملة المحلية . وقد زاد الأمر ايضاحاً ما جاء في كتاب حاز على إحدى جوائز الدولة ألفه أحد الاقتصاديين الألمان أن « من خصائص العلاقات النقدية في أسواق العالم الديموقراطى ثبات أسعار الصرف والاتجاه المتزايد نحو التسوية فيما بينهما وبين القوة الشرائية لوحدة النقد .. ففهوم التصريح الرسمى بتحديد نسبة الذهب في المارك الألماني بما يعادل ١٨١ روبل أن يكون في مقدور الفرد أن يشتري بما قيمته ١٨١ مليون روبل في الاتحاد السوفيتى نفس كمية الانتاج المعمر أو الاستهلاكى أو الخدمات التى يشتريها بمليون مارك ألماني فى ألمانيا الديموقراطية . ^(١) » . ولم يحل هذا دون إنكار بعض الاقتصاديين الآخرين هذه العلاقة بين سعر الصرف والقوة الشرائية أو أن هذه الأسعار ترتبط بأى شكل بقوى العرض والطلب .

أما مدرسة التفكير الأخيرة فهى تنكر على أسعار الصرف أى أهمية تضفى عليها . وقد تعرض بوجهة النظر هذه مسئولان رسميان ألمانيان عاجل للوضوع بنفس وجهة النظر الغربية فقروا أن « أسعار الصرف لا تزيد عن كونها وسيلة لتسوية معاملات دول السكتلة الاشتراكية مع بعضها البعض .

وأن محاولة التلاعب بهذه الأسعار لن تغير كثيراً طالما وأن النظام الاشتراكي

يحتّم توازن صادرات ووردات أى دولتين اشتراكيتين خلال أجل زمنى معين^(١).

لم يخلو الموضوع من تحليل سياسى إذ ربط بعض المفكرون العقائديون فى الكتلة أسعار الصرف بنظريات سياسية معينة وهو موضوع يخرج عن نطاق هذا البحث .

ولعل أهم قد وجه إلى النظريات الاشتراكية لسعر الصرف هو ذلك الذى وجهه اقتصادى بولندى كتب « ليس للأفكار الاقتصادية الماركسية فيما يتعلق بالعملات الأجنبية عموماً ومشاكل سعر الصرف بوجه خاص أهمية تذكر . . . ويبدو أن التحليل الاقتصادى الماركسى عندما تعرض لمشاكل سعر الصرف قد أخذ المسألة من جانب بدائى بحث هو جانب النقود وبدون ربط هذا الجانب بالنظريات الاقتصادية الحديثة للتجارة الخارجية . . . وأعنى بهذا أن التحليل قد جاء على أساس عتيق من الآراء المتقدمة فى النظرية النقدية » . وفيما يتعلق بالنظرية النقدية ذاتها لم تتمدى النظريات الماركسية الكلاسيكية . — فيما عدا التحليل السريع الذى قام به الاقتصادى الألمانى Atlas — النظرية الكلاسيكية لسكية النقود . . . كما وأن ما عبرت عنه الكتابات الاقتصادية الألمانية الديمقراطية أبلغ مثل لدى اضطراب التفكير النظرى وسوء فهم الطبيعة الاقتصادية لسعر الصرف » .

ولقد أساء معظم الاقتصاديين الماركسيين فهم الحقيقة البسيطة فى أن أسعار الصرف إنما هى أسعار العملات الأجنبية وأن لها أثراً على الاقتصاد القومى . وهذه الحقيقة قد تضح إذا ما افترضنا أن سعر الصرف فى ظل اقتصاد مثيل للاقتصاد السوفيتى قد قيم بأكثر من قيمته الحقيقية (وهو الوضع فى دول شرق أوروبا الاشتراكية دون استثناء) فهو أمر له نتيجتان :

(١) أن مؤسسات التجارة — فى ظل مستوى الأسعار المحلية للتوفر آتشد —

H. Henchler and L. Petzold, « Zum Thema Preisausgleich und Subvention (I) im Aussenhandel », Deutsche Finanzwirtschaft 6/1958 .

سوف تجد حافزاً أكبر على الاستيراد عن التصدير مدفوعة بفرصة الربح النقدي المباشر المتوفرة لديها .

وهذا التصرف بدوره سيسبب عجزاً مزمناً في ميزان المدفوعات وهي المشكلة التي تعاني منها دول الكتلة في وقتنا الحالي وتحاول التغلب عليها إما بالتحديد المباشر للمستوردة أو أسعار الصرف المزدوجة « Shadow Exchange Rate » ، التي تلزم مؤسسات التجارة بإعادة تمويل أرباحها على أساسها (وهي أسعار صرف أقرب لأسعار صرف القوة الشرائية منها لأسعار الصرف الرسمية) .

(٢) إذا ما حددت وزارة التجارة الخارجية أسعار السلع المستوردة على أساس السعر بالعملة الأجنبية مضروباً في سعر الصرف فينتج سعراً محلياً منخفضاً نسبياً يشجع على زيادة استهلاك هذه السلعة (صناعية أو استهلاكية بدرجة كبيرة قد تتعدى الحدود الاقتصادية) ، أما إذا حددت الأسعار المحلية عند المستوى المحلي الذي يخضع الاعتبارات التي تراها السلطات المعنية دون الاعتماد على أسعار السوق الدولية فعنى هذا في الواقع الأخذ بنظام أسعار الصرف المتعددة « Multible Exchange Rate » ، حتى ولو لم يكن هناك فعلاً نظاماً من هذا القبيل . ومؤدى هذا أن الأسعار المحلية المختلفة تأخذ علاقات أخرى مختلفة بالأسعار في الأسواق الأجنبية اعتماداً على الإعانات التي قد تمنحها أو الأرباح التي تحصل عليها مؤسسات التجارة الخارجية ، ويتسبب هذا الوضع في بعض صعوبات خاصة إذ أن تحديد سعر محلي منخفض بالنسبة لسلعة معينة تشجع استهلاكها المحلي سوف يتيح لمؤسسة التجارة بفرصة تصدير هذه السلعة وتحقيق ربح مجزى ، ومحاولتها الحصول على كميات منها للتصدير سوف تؤدي بالتبعية إلى تخفيض كمية المعروض أمام المستهلك المحلي وتخل بالفرض الأساسي من تخفيض الأسعار .

لم يتعرض أى من اقتصادي الكتلة لهذه التأثيرات ولعل أقرب ما قيل هو ما كتبه

اقتصادى بولندى « أن مجرد ارجاء النظر عن الفكرة الراسخة للذهب التى اشترك فيها بعض الاقتصاديون الماركسيون سوف يفتح المجال لاستخدام كافة أسعار الصرف سواء كانت ثابتة أو متغيرة أو مرنة موحدة أو مختلفة فى النظام الاقتصادى الاشتراكى بنجاح بشرط أن يكون هناك وعى حقيقى بما يمكن أن يؤدى إليه مثل هذا التصرف من نتائج اقتصادية^(١) . . . » . وهو اتجاه انغردت به بولندا ولا تمتقد أن نظام تخطيط وإدارة التجارة الخارجية فى دول الكتلة سوف يصل إلى هيكله الأمثل دون أخذ هذه العوامل فى الاعتبار .

(٢) أسعار الصرف الحالية فى دول الكتلة

لدى دول الكتلة ثلاثة أنواع من أسعار الصرف كل منها يخدم غرضاً خاصاً أو يعكس نظرية مختلفة .

(أ) سعر الصرف الرسمى :

حددت قيمة معظم عملات دول شرق أوروبا المركزية خلال فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية أما بمعادلتها بالذهب أو بالروبل . إلا أنه لم يكن لهذه القيمة معنى يذكر نظراً للتقلب الدائم المستمر فى الأسعار الداخلية والتضخم النقدي الذى ظل معظمها يعاني منه حتى سنة ١٩٥٣ . واعتباراً من ١٩٥٣ إلى ١٩٥٦ انخفض مستوى الأسعار العام فى بعض دول الكتلة وارتفع فى البعض الآخر ولم يتخذ اتجاهها موحداً نحو النزول إلا فى ١٩٥٦ . وقد حافظت معظم دول الكتلة على أسعار الصرف التى سبق لها تحديدها ١٩٥٣ حتى سنة ١٩٦١ .

لم تفسر أى من دول الكتلة الأساس الذى اعتمدت عليه فى تحديد أسعار

(١) Mirosław Orłowski «Das Problem der Valutenkurse in der sozialistischen Wirtschaft» Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft Band 116/1/1960 .

الصرف لديها كما أن الكتابات الاقتصادية الألمانية لا تنصح عن شيء من هذا القبيل
أما الشيء الوحيد المؤكد فهما الحقيقتان التاليتان :

(١) أنه لم تكن هناك ثمة علاقة ما بين سعر الصرف ونسبة الذهب في العملة
حيث أن احتياطات أغلب دول الكتلة من الذهب والعملات الصعبة والروبل
كانت ضئيلة .

(٢) أنه لم تكن هناك ثمة علاقة بين أسعار الصرف والقوة الشرائية النسبية لوحدات
النقد المحلية . وقد قدر أحد الاقتصاديين الأمريكيين نسبة المغالاة في تقدير سعر صرف
الروبل الروسي سنة ١٩٥٠ بـ ٤٠٪ وذلك قبل إعادة تقييمه . كما وضع أحد الاقتصاديين
البولنديين سعر تعادل للزولوتو البولندي مع الدولار الأمريكي بلغ ١ : ٥٠ وذلك
بالنسبة للمبادلات التجارية فيما بين البلدين هذا في الوقت الذي كان فيه سعر الصرف
الرسمي ٤ : ١ وقد اعتمد المخططون الاقتصاديون الألمان على سعر صرف مخففي Shadow
بلغ ٢٫٢ مارك ألماني للدولار الأمريكي في الوقت الذي بلغ فيه سعر الصرف الرسمي ٢٫٢
مارك للدولار الواحد .

وقبل التمرض لمسألة القوة الشرائية للعملة يجب التحذير من عدم وضوح هذه
الفظرية في حد ذاتها وأن كافة النتائج الرياضية لها تعتمد بدرجة كبيرة على نظام الترجيح
الذي اعتمد عليه لعمل هذه المقارنات وهذا ينصرف بوجه خاص إلى مقارنات القوة
الشرائية النسبية الموضحة في البيان الإحصائي التالي :

احتياطيات الذهب الرسمية
وأسعار الصرف غير التجارية

١٩٦٠	١٩٦١	١٩٦٠	١٩٦١
الاحتياطيات	أسعار الصرف	الاحتياطيات	أسعار الصرف
العملة الرسمية	غير التجارية	العملة الرسمية	غير التجارية
روبل	روبل	روبل	روبل
ألبانيا ١٠٠ ليك — ٨	١٠ — ١٠	١٨٠ — ١٠	١٠ — ١٠
بلغاريا ١٠٠ ليو ٥٨٨٢	١١٢٤	١٣٢٣	١١٢٤
تشيكوسلوفاكيا ١٠٠ كرون ٥٥٥٦	٨٦٢١	١٢٥٠	٨٦٢
ألمانيا ١٠٠ مارك — ١٨٠	٢٥٨ —	٤٠٥٠	٢٥٨٠
المجر ١٠٠ فورنت ٣٤١٠	٧١٤٣	٧٦٧	٧١٤
بولندا ١٠٠ زولوتي — ١٠٠	٦٦٨٤	٢٢٥٠	٦٦٧
رومانيا ١٠٠ لى ٦٦٦٧	١٣٠٩	١٥ —	١٠٣١

هذا وقد وضع سنة ١٩٥٧ نظام خاص لأسعار الصرف يقضى بتحديد أسعار صرف خاصة للعمليات التجارية وغير التجارية (السياحة وبعض بنود التجارة غير المنظورة) فيما بين دول الكتلة وربطت هذه الأسعار بالقوة الشرائية النسبية. والمتبع لهذه الأسعار يلاحظ أنها كافية لتوضيح مدى ابتعاد أسعار الصرف الرسمية عن القوة الشرائية الفعلية لهذه الوحدات النقدية .

والواقع أن انحراف أسعار الصرف الرسمية عن القوة الشرائية للعملة مسألة لها أهميتها وتقتضى التعرض لها بشيء من التفصيل .

جرث دول الشكلة على تعادل كثير من السلع التي لا يمكن أن يجد لها سعر دولي محدد (السفن — الآلات — معدات الحرب) وذلك بناء على الأسعار المحددة لها محلياً في الدول المنتجة بعد تحويلها إلى ما يقابلها بالروبل وفقاً لسعر الصرف الرسمي . وحتى ١٩٥٧ لم يختلف الوضع بالنسبة للخدمات وظلت تقوم بالأسعار المحلية أيضاً وتحول قيمتها إلى ما يعادلها بالروبل . وقد تسبب هذا الوضع في وضع بعض الدول في مركز غير طيب . وتعقيق البعض الآخر — وهي تلك الدول التي يقل سعر الصرف الحقيقي لعملاتها عن سعر السوق الرسمي أو بمعنى آخر المبالغى في تقدير عملتها — أرباحاً على حساب تلك الأولى .

وقد كان مدلول هذا الوضع واضح وهو ارتفاع سعر الصرف للروبل الروسى عن سعر صرفه الحقيقي أو أن هناك مغالاة في تقديره بالنسبة لكل عملات شرق أوروبا وفيما عدا الرولوتو البولندى . وقد تراوحت درجة التمييز فجاءت الجور في المقدمة وتلتها بلغاريا ورومانيا وتشيكوسلوفاكيا وأخيراً ألمانيا الديمقراطية وكان السبب المباشر هو ثبات هذه العملات طوال الفترة منذ ١٩٥٥ إلى نهاية ١٩٦٠ وبقاء مستوى الأسعار العام لهذه الدول عند نفس المستوى دون تغير ظاهر . ويعتقد المؤلف أن هذه الظاهرة التي عكست نوعاً من الاستغلال الروسى فقد كانت سبباً مباشراً في استياء دول شرق أوروبا واضطرار الاتحاد السوفيتى إلى تخفيض قيمة الروبل في أول يناير ١٩٦١ .

وبالخلاصة أن نظام أسعار الصرف الرسمية في دول شرق أوروبا في حاجة إلى إصلاح جوهرى ويبدو أن هذا الأمر يقع ضمن الأمور التي تقوم بدراستها لجنة « نواحي الاستفهام الاقتصادية » التابعة لمجلس المعونة الاقتصادية للتبادلة .

(ب) أسعار الصرف غير الرسمية :

يوجد في الوقت الحالى نوعان من أسعار الصرف غير التجارية . أسعار الصرف

غير التجارية فيما بين دول الكتلة، وأسعار الصرف السياحية مع دول الغرب .

وضعت أسعار الصرف غير التجارية بالنسبة للمعاملات المشتركة فيما بين دول المجلس لخدمة أغراض خاصة (كعرض ليزنچ مثلاً) منذ سنة ١٩٥٥/٥٤ وفى سنة ١٩٥٧ وافقت البنوك المركزية لدول المجلس بجمعة على تكوين نظام عام لأسعار الصرف غير التجارية يخدم الأغراض السياحية بصفة رئيسية وحددت قرابة ٧٥ حالة يختص فى كل منها سعر صرف غير تجارى خاص اتفق عليه . تحدد هذه الأسعار ستويا وبدون الارتكان إلى أساس معين ولم يطرأ عليها أى تغيير جوهري خلال السنوات الأربع الأخيرة .

عقدت هذه الإتفاقات على أساس ثنائى ولم تأخذ كل دول المجلس بها . ويذكر على سبيل المثال ألمانيا الديمقراطية وألمانيا من جهة وتشيكوسلوفاكيا ورومانيا من جهة أخرى . كما ولم تكن مكحلة لبعضهما البعض أيضاً .

أخذت دول المجلس جميعها فيما عدا ألمانيا بنظام أسعار الصرف الخاصة للسياح القادمين من دول غربية . وقد لوحظت بعض حالات كان من الأرخص فيها شراء الروبل بالماركات الفنلندية عن شرائها بالدولار الأمريكى وذلك عندما اختلفت أسعار الصرف هذه بالنسبة لكل دولة . كما لوحظ أيضاً أن هذه الأسعار لا تتفق مع أسعار الصرف غير التجارية التى حددت للمعاملات غير التجارية الداخية فيما بين دول الكتلة وأدى هذا بدوره إلى ظهور بعض فرص المقاصة كما يتضح من البيانات الإحصائية التالية :

الدولة والعملة « الوحدات للمعادلة العملة المحلية
 لإمكان حدوث المقاصة من الدولار
 للروبل ومن الروبل للعملة المحلية
 لدولار أمريكي بأسماء صرف مختلفة
 (١) (٢) (٣)

ليوا بلغاري	٩٥٢	٤٠	١٠٠	١٢٥
كرون تشيكي	١٤٣٥	٣٥٦	٨٩	١٧٠
مارك ألماني	٤٢٠	١٥٥	٣٨٧٦	٥٥٥٦
فورنت مجري	٢٣	٥٦	١٤٠	٢٩٣٥
زولوتو بولندي	٢٣٩٤	٥٩٨	١٤٩٦	١٠٠
لى روماني	١٢—	٣٩٦	٩٧٠	١٥٠
روبل روسي	١٠—	٠٠	٠٠	٠٠

- (١) دولار إلى روبل (بالسعر الرسمي) وروبل إلى عملة وطنية (السعر غير التجاري)
 (٢) » » » » (السياحي) والروبل إلى العملة الوطنية (بالسعر التجاري).
 (٣) » » » » (» ») وبالروبل إلى السعر غير التجاري
 (بالسعر الرسمي).

والعمود الثالث يوضح أن السائح الذي يحمل دولارات في مركز أفضل من الآخر الذي يحمل روبل إذ يستطيع الأول تغيير ما بحوزته من دولارات بأى عملة أخرى مباشرة بدل من تحويلها إلى روبل ثم مبادلها بعد ذلك. أما النقطة الثانية فهي أن تغيير الدولار بالروبل بسعر الصرف السياحي ثم إعادة تحويل الروبل إلى العملات الأخرى الوطنية بسعر الصرف الرسمي (العمود الرابع) كان مربحاً للغاية (بالنسبة لكل دولة فيما عدا بولندا) لو كان قد سمح به.

٥ - سعر صرف السوق الحرة :

لما كان من غير المسموح به قانوناً تداول هذه العملات خارج نطاق الكتلة فان سعر صرف في السوق الحرة لم يمسك القوى الاقتصادية للعرض والطلب فحسب وإنما عنصر الضغط السياسي في فرض هذه القوانين النقدية .

والبيان الإحصائي التالي برغم توضيحه هذه الحقيقة يوضح تعدد هذه الأسعار الحرة وان وجود سعر حر واحد كان أمراً نادراً (كذلك تتقلب هذه الأسعار باختلاف الزمان والمكان وبدرجة كبيرة) .

كان التعامل في هذه الأسواق الحرة محدود نسبياً ولم يكن لهذه الأسعار ثمة قيمة اقتصادية فيها عدا المارك الألماني، وذلك بسبب بعض الظروف الاقتصادية والسياسية الخاصة لألمانيا الديمقراطية وبوجه خاص برلين التي كانت مركزاً لمعاملات التبادل النقدي هذه .

عمليات النقد التجارية الرسمية

وأسماء صرف السوق الحرة

السنة	صادرات ألمانيا الغربية لألمانيا الشرقية	العمليات النقدية في سوق برلين الغربية الحرة « مليون مارك غ / مليون مارك ش »	العمليات النقدية الحرة بالنسبة لصادرات ألمانيا غ لألمانيا ش	متوسط سعر الصرف الرسمي
٥١	١٧٨	٢١٢	١١٩	؟
٥٢	١٦٥	٢٣٦	١٤٣	٤ر٢
٥٣	٢٥٤	١٤٥	٥٧	٥ر-
٥٤	٤٥٥	١٩٦	٤٣	٤ر٤
٥٥	٥٦٣	١٥٨	٢٨	٤ر٦
٥٦	٦٩٩	١٨٢	٢٦	٤ر-
٥٧	٨٤٦	١٨٣	٢٢	؟
٥٨	٨٠٠	١٦٦	٢١	٤ر-
٥٩	١٠٧٩	١٨٣	١٧	٣ر٨

يوضح هذا الجدول الذي لا يتضمن عمليات السوق الحرة الأخرى التي حدثت في
جهات أخرى من ألمانيا الغربية أو العمليات التي تمت خارج نطاق مكاتب الصرف الرسمية
أن عمليات السوق الحرة قد تعدت في السنين الأولى للعمليات الرسمية وأنها وإن كانت
قد انخفضت بعد ذلك فإنها لم تهبط إلى مستوى سحيق بل حافظت على حجمها المرتفع .
والملاحظ أن سكان برلين الغربية لا يستطيعون شراء سلعة ما بالمارك الشرقي
التبادل في السوق الحرة والسلع الوحيدة المسموح بشراءها بدون هذا الشرط هي

المواد الثغافية (الاسطوانات - الكتب .. إلخ) . وهذا يدل على أن هناك قدرأ لا بأس به من التهريب .

لا تتوافر أية معلومات عن حجم التعامل غير الرسمي في السوق الحرة في دول الكتلة الاخرى ، ولكن يعتقد بما تنشره صحافة الكتلة أن هناك قدرأ لا بأس به من هذه المعاملات .

لا يعتقد أن ثمة تغير سيعارأ على نظام أسعار الصرف في دول الكتلة في المستقبل القريب . فاحتمال تغير سعر الصرف الرسمي وأسعار الصرف غير التجارية مستبعد ، وأسعار صرف السوق الحرة ستظل على ما هي عليه طالما وأن هناك سيطرة على قوى العرض والطلب على النقد الاجنبي . أما الاختلاف بين أسعار الصرف الرسمية وأسعار السوق الحرة فيظل أيضا طالما وأن النظرية الماركسية لسعر الصرف تلعب دورها في الحياة الاقتصادية للدول شرق أوروبا :

الملحق (>)

لجان مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة

(١) الهيكل التنظيمي لمجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة

تعد الجمعية العامة لمجلس المعونة الاقتصادية للتبادلة أعلى جهاز فيه وهي بذلك تجتمع وفقا للأئحة نظامه الاساسي مرتين على الاقل سنويا وذلك في العواصم المختلفة للدول الاعضاء . تتكون وفود الدول إلى هذه الجمعية العامة من وزراء التجارة الخارجية أما بصحبة رئيس التخطيط أو منفردين وينضم إليهم الوزراء الآخرون والأعضاء الموظفين المتفرعين بالحزب بصفتهم الاستشارية . تتلقى هذه الجمعية العامة توصيات مجلس للمثاليين

وتقوم بدورها بتحويل توصياتها إلى الدول الاعضاء .

يضم للقر الرئيسى للمجلس قسمين الأول مجلس للمثليين Representatives والثانى
السكرتارية - وهى أجهزته مقرها الدائم موسكو ويبلغ عدد موظفيها مائة موظف
ينتمون إلى الجنسيات المختلفة للدول الاعضاء .

يضم مجلس المثليين أول للتدوين مثلا واحدا عن كل دولة ويشرف مباشرة على
السكرتارية والأجهزة الأخرى التابعة ويضع مقترحات السياسة العامة التى تنظر فيها
الجمعية العمومية .

أما السكرتارية التى يرأسها N. Feddedew وهو روسى الجنسية ومساعدان آخران،
فتتولى الجانب الإدارى للمجلس وتمثله فيما يعقد من مؤتمرات على مستوى دول الكتلة .

يختلف مقر معظم اللجان العلمية والاقتصادية ولجان المعونة الفنية التابعة للمجلس
وتنشر بين عواصم دول الكتلة وغالبا ماتضم ممثلين للوزارات المعنية ، وتقوم هذه
اللجان بثلاث وظائف رئيسية : وضع توصيات التنميط والتخصص وتبادل المعلومات
الفنية وتوجيه مشاريع البحث التى تنفذ على مستوى الكتلة وأخيرا وضع توصيات
للتنسيق بين الخطط طويلة الأجل التى توضع لقطاع الصناعة .

(٢) اللجان

أنشئت معظم اللجان التابعة للمجلس بعد دور الانعقاد السابع للجمعية العامة الذى
عقد فى برلين فى مايو ١٩٥٦ وتزايد عددها من هذا التاريخ كما أدمج بعضها أيضا .
وفى ما على عرض سريع لهذه اللجان وأوجه نشاطها :

١ - لجنة الفحم :

ومقرها وارسو وكونت بعد دور الانعقاد السابع . ولقد وضمت هذه اللجنة خطط

بمقتضاها الناء واردات غم الكوك من الغرب نهائيا كما وضعت الموازين الخاصة بالطاقة في دول الكتلة حتى ١٩٦٥ كما تناولت بالبحث طرقا جديدة للتمدين .

ب — لجنة الكهرباء :

ومقرها موسكو وكونت بعد دور الانعقاد السابع (وان كانت هناك لجنة خبراء خاصة لنفس الموضوع من قبل) . ساهمت اللجنة في مشروع التنمية الاقتصادية لمنطقة نهر الدانوب ومشروع كهربية دول الكتلة كما تناولت بالبحث إنتاج الكهرباء بالطاقة النوية وتقدمت باقتراحات تناولت انتاج معدات انتاج الطاقة .

ج — لجنة البترول والغاز :

ومقرها بوخارست وكونت بعد دور الانعقاد السابع أيضا . لم يساهم سوى رومانيا والاتحاد السوفيتي في أعمال هذه اللجنة حتى سنة ١٩٥٨ ولكن سرعان مااهتمت معظم دول الكتلة بنشاطها خصوصا بعد وضع مشروع خط أنابيب البترول الذي كان سيربط روسيا بدول شرق أوروبا كذلك تشيد عدد كبير من مصانع البتروكيمياويات في تشيكوسلوفاكيا وألمانيا الديمقراطية والمجر وبولندا.

د — لجنة المعادن الحديدية :

ومقرها موسكو وكونت بعد دور الانعقاد السابع أيضا . وقد تناولت هذه اللجنة بالدراسة مشاريع إنتاج الصلب على مستوى دول الكتلة خلال الفترة حتى ١٩٦٥ وأنخطوات التي يجب اتخاذها للتخصص في انتاج قضبان الصلب والمنتجات المماثلة والمشروع الذي اقترح انشاؤه لإنتاج الحديد والصلب Selsian وذلك ضمن مشاريع أخرى.

هـ — لجنة المعادن غير الحديدية :

ومقرها بودابست وكونت بعد دور الانعقاد السابع أيضا . وقد عيّنت هذه اللجنة بأنخطوات نحو التخصص الإنتاجي في إنتاج هذه المعادن بصفة رئيسية .

و — لجنة الكيماويات :

ومقرها برلين وكونت بعد دور الانعقاد السابع أيضاً . لوحظ نشاط هذه اللجنة بدرجة تفوق نشاط اللجان الأخرى خصوصاً فيما يتعلق بالتنسيق بين الخطط الموضوعة لقطاع الكيماويات للفترة من ٦٠ حتى ١٩٧٥ على مستوى الكتلة بأسرها . وتنص الخطوط العامة لهذه الخطط بإنشاء مصانع حامض sulphuric أساسى ، لكورنى النشار ، ومخصبات النتروجين والبلاستيك والـ Rein فى كل دولة . والمتنظر أن تخصص كل دولة فى إنتاج بعض المنتجات الكيماوية .

ولما كان من المتنظر أن تحصل كل دولة على ذات الأساس من الصناعات الكيماوية فقد وضع التخطيط على أساس تماثل هذه المصانع وقربها إلى النمطية . كما منعت اللجنة أيضاً قدرأ كبيراً من الأهتمام لمسألة التخصص فى إنتاج الآلات اللازمة للصناعات الكيماوية .

س — لجنة بناء الآلات :

ومقرها براج وكونت بعد دور الانعقاد السابع أيضاً : (بالرغم من وجود لجنة خبراء بادية النشاط فى هذا القطاع من قبل) . ولقد قارنت هذه اللجنة درجة الكفاءة لتشغيل الآلات وأصدرت أقتراحات للتخصص والتنميط ولم يكن نشاطها فى البداية موفقاً .

ص — لجنة الزراعة :

ومقرها صوفيا وكونت بعد دور الانعقاد السابع أيضاً . تنوع نشاط اللجنة بعد أن حدد هدفها على أنه تحقيق الاكتفاء الذاتى والاستقلال عن الغرب فى هذا القطاع . وقد تناول هذا النشاط توجيه مشاريع البحث الزراعى على مستوى الكتلة والتنسيق بين نشاط الأجهزة الوطنية المختلفة المعنية بالبحث الزراعى وأخذ الخطوات نحو التخصص

وأختيار الآلات الزراعية وأختيار الكيماويات الزراعية. وتشجيع تبادل الخبرة الفنية في إدارة الجمعيات التعاونية الزراعية والكـ Kolkhoses كما وجهت أيضاً للبحث في ميدان تخزين وتجهيز السلع الزراعية .

د — لجنة التجارة الخارجية :

ومقرها موسكو وكونت بعد دور الانعقاد السابع أيضاً (وكانت نتيجة ضم لجنة سابقة عرفت بلجنة « المصانع الكاملة » . « Complete Factories » . وقد أسفر نشاط هذه اللجنة عن وضع عقد نموذجي يكون أساساً للعمليات التجارية الداخلية فيما بين دول الكتلة كما تقدمت باقتراحات من شأنها تحسين طريقة تتابع التجارة داخل الكتلة .

ز — لجنة نواحي الاستفهام الاقتصادية :

ومقرها موسكو وكونت بعد دور الانعقاد الثامن وهي لجنة تناولت مسألة تحديد أسعار التجارة الداخلية فيما بين دول الكتلة وطرق مقارنة تكاليف الإنتاج والتأديج النقطية للتقارير الأحصائية وواقعية أسعار الصرف .

ط — لجنة النقل :

ومقرها وارسو وكونت بعد دور الانعقاد التاسع في يوليو ١٩٥٨ (بالرغم من وجود لجنة خبراء مختصة بهذا الموضوع من قبل) . تناولت هذه اللجنة بالدراسة مشاريع القوانين المشتركة والتقريب فيما بين المشاريع الموضوعة للنقل . لم توضح طبيعة علاقة هذه اللجنة ببلجان النقل الأخرى في داخل الكتلة أو بمعنى آخر بمنظمة العمل المشترك في قطاع السكك الحديدية .

ل — لجنة الإنشاءات الصناعية :

سيرد تفصيل عملها في الفقرة التالية .

ك — لجنة الصناعات الخفيفة والغذائية :

ومقرها براج وكونت بعد دور الانعقاد العاشر في ديسمبر ١٩٥٨ (وأخذت جانباً من نشاط لجنة الصوف والسيليلوز والصناعات الخفيفة التي كان مقرها بودابست وأنهيت أعمالها) . قامت هذه اللجنة بتنسيق العمل بين صناعات الأخذية والجلود : (وأصدرت بعض توصيات تتعلق بصناعة النسيج) .

ى — لجنة الاستخدام السلى للطاقة الفرية :

وهي لجنة غير معروفة للقر وكونت بعد دور الانعقاد الثالث عشر في أغسطس سنة ١٩٦٠ .

(٣) متابعة نشاط إحدى اللجان

لجنة الإنشاءات الصناعية Standing Commission

For Building Industries

كونت لجنة الإنشاءات الصناعية بعد دور الانعقاد التاسع للمجلس في يونيو ١٩٥٨ والحققت بوزارة الانشاء في برلين الشرقية . عمل السيدان / Kosoe وهو بدرجة وكيل وزارة ، S. Ratus وهما مهندسان معماريان كرئيس ومدير اللجنة والحق بها عشرون موظفا كطاقم دائم أغلبهم من المهندسين العاديين والمماريين كما والحق بها أيضاً بعض لجان متخصصة تعنى بمسائل معينة . أُنقسمت اللجنة إلى خمسة أقسام .

أ - القسم الاقتصادى :

الذى قام بدراسة نظم التخطيط الممارى على مستوى الدولة والمنطقة والمؤسسة كذلك طريقة تسعير وحساب تكاليف البناء فى كل دولة ونظام الحوافز للمادية الذى تقرره كل دولة لهذا القطاع والربحية الاقتصادية أيضا . لا يزال العمل فى هذا الميدان فى مراحله البدائية وينتظر أن يتسع ليشمل :

(١) الحكم العام على المشروع من حيث الغرض والتشيد والمعاملات الاقتصادية الأساسية كمعامل التكلفة للقدم المربع . الخ .

(٢) ميكانيكية الانتاج .

(٣) تكاليف الصيانة .

وفى أغسطس ١٩٦٠ عقد مؤتمر فى ليزرجم ضم دول الكتلة جيمما وأخص بوضع طرق غطية لحساب الربحية وأنهى إلى أقرار عدد من نسب رأس المال للانتاج (رأس المال / انتاج) كذلك وضع تقنين غطى لتبويب مشاريع البناء .

ب - قطاع الإنشاءات الصناعية :

قام هذا القسم بتقدير الطلب على المباني فى دول الكتلة عامة خلال الفترة حتى ١٩٦٥ . كذلك بحث مسألة اختيار الآلات اللازمة لصناعة الإنشاءات الصناعية ووضع توصيات التخصص الإنتاجى فى هذا القطاع .

وللإحاطة أن دول المجلس قد أنتجت سنة ١٩٦٠ أربعون نوعاً مختلفاً من الاوناش لا يدرى تماماً إذا كانت تشيكوسلوفاكيا قد ضمنت هذه المجموعة أم لا (وقد اقترح هذا القسم تخفيض هذا العدد إلى تسعة فقط .

ج - قسم مواد البناء :

لما كانت معظم مواد البناء ثقيلة وضخمة الحجم وغالبا ما تنتج بكميات محدودة فلم تظهر هناك حاجة للتخصص في إنتاج هذا النوع من المواد . وقد وضعت موازين مادية تغطي إنتاج بعض أنواع الأسمنت الخاصة لمدة خمس سنوات تالية ولدول الكتلة جميعاً دون استثناء ومع هذا فقد كاد نشاط هذا القسم يقف عند حد مشا كل إنتاج مواد البناء . وفي نوفمبر ١٩٥٩ عقد مؤتمر كبير لخبراء البناء في برنو لمناقشة النواحي الفنية في إنتاج الأسمنت ولوضع مبادئ موحدة لاستخدام الطاقة في إنتاج الأسمنت والأغراض الأخرى الشبيهة . وقد تناول البحث أيضاً أمكن استخدام مواد بناء جديدة بدلا مما هو معروف الآن .

د - قسم مشاريع التشييد والنماذج والتنميط :

أصدر هذا القسم توصياته لإنتاج قطع بناء جاهزة ووحدات أسمنت تامة السكبس . وقد استجاب القسم لتوصيات لجنة الصناعات الكيماوية فيما يتعلق بإنتاج الكيماويات على مستوى الكتلة خلال السنوات من ٦٥ إلى ١٩٧٥ كما راقب عدة مؤتمرات Typenprojectierung عقدت على مستوى الكتلة لنفس هذا الغرض . وقد كون لجنة عمل تمخضت عن عقد مؤتمر بفراد في خريف ١٩٥٩ لوضع مقاييس دولية موحدة للانشاءات .

هـ - قسم تخطيط المدن والناطق :

لم تتوفر معلومات كافية عن نشاط هذا القسم نظراً لحداثة ميدان البحث ذاته بالنسبة لالمانيا الديموقراطية والمعتقد أن جل نشاطه قد انحصر في تبادل الخبرات والطرق الفنية .

وقد عكست آراء بعض المسؤولين الألمان فيما يتعلق بنشاط هذه الأقسام شعورهم بأن أكبر صعوبة هي وضع مقاييس كافية للدخول في مقارنات على المستوى العالمي . وللوصول إلى حل لهذه المشكلة درس أعضاء هذه اللجان الطرق التي استخدمها إتحاد الفحم الأوروبي . (مشروع شومان) وللشروع الآخري المشابهة في الغرب وقد ظهرت آتشد صموثيان رئيسيتان الأولى مقارنة الخرجات والثانية مقارنة المدخلات . وفيما يتعلق بالجانب الأول فقد كانت الصعوبة في عدم وجود تقنين كامل للأشياء أو التشييد على مستوى الكتلة وهي مشكلة تشغيل اللجنة في الوقت الحالى أما الجانب الثانى فقد كانت الصعوبة هي قياس التكلفة وبصرف النظر عن الكتابات الغربية التي غالت في ما سببه تنوع الميا كل السعريه وأجراءات قياس التكلفة في دول الكتلة فإن ما كان متبعاً لديها هو مقارنة سلسلة من معاملات الإنتاج - معبر عنها بقيم مطلقة - بدلا من الاعتماد على مقياس واحد أو اثنين للتكلفة . وقد أعتمد على سبيل المثال على المعاملات التالية في مقارنة إنتاج الأسمنت المسلح لدى المانيا الديموقراطية وتشيكوسلوفاكية والنمجر .

معدل رأس المال للإنتاج :

التكلفة الذاتية للإنتاج :

إنتاج المصنع بالنسبة لوحدة « الطاقة الإنتاجية » .

الإنتاج بالنسبة لمعامل الإنتاج . (متر مكعب من الأسمنت الصلب بالنسبة للرجل الواحد مثلا) .

الأسمنت بالنسبة للمتر المكعب الواحد من الأسمنت الصلب :

الطاقة اللازمة للمتر المكعب من الأسمنت :

الساعات اللازمة لعمل متر مكعب من الأسمنت العادى والصلب :

أحتياجات الفراغ .

(٤) تقييم أعمال اللجنة :

من الصعب تقدير أعمال هذه اللجنة دون الوقوف على تفاصيل كافية عن نشاطها ولعل أهم ما تؤديه — إذا ما أغفلنا اعتبار قدره المعلومات عن نشاطها — أنها حلقة صلة بين ممثلى وزارات التشييد تتبادل عن طريقها الخبره والمعلومات .

ملحق (د)

احتكار التجارة الخارجية فى ألمانيا الديمقراطية

يتعرض هذا الملحق لجانبين من الجوانب الخاصة باحتكار التجارة الخارجية فى ألمانيا الديمقراطية الأول دور المؤسسات المختلفة القائمة بالتجارة والثانى الخطط التى توضع لهذه التجارة .

(١) المنظمات القائمة فى التجارة الخارجية

يمكس احتكار التجارة الخارجية شقين الأول احتكار التجارة ذاتها والثانى احتكار النقد الأجنبى (ويضاف إليها فى بعض الأحيان احتكار النقل) وهى وظائف موزعة بين عدد من المؤسسات الألمانية .

أ — لجنة التخطيط الحكومية : State Planning Commission

وهى أعلى جهاز للتخطيط فى ألمانيا الديمقراطية وتعهد لذلك مسئولية مباشرة عن التنسيق بين خطة التجارة الخارجية والخطط للموضوعة للقطاعات الوظيفية الأخرى فى الاقتصاد القومى . وقد أضيف إلى هذا الإختصاص سنة ١٩٥٩ دور اللجنة فى التنسيق

بين المخطط الألمانية والمخطط الموضوع في دول الكتلة الأخرى اما عن طريق مجلس
المعونة الاقتصادية للتبادلة أو خلال إتفاقات التجارة الثنائية وهي وظيفة كانت تقوم
بها بحكم الواقع منذ سنين سابقة على هذا القرار .

ب — وزارة التجارة الخارجية والتجارة الألمانية للشركة :

تشرف هذه الوزارة على أعمال أجهزة التجارة الخارجية المختلفة (التي تزاول التجارة
على نحو عملي) وتضع سياسة التجارة الخارجية وتتفاوض لعقد العقود التجارية الدولية كما
تأهب دور الوسيط بين الاقتصاد الخلى والاقتصاد الدولى . وتعتمد الوزارة على أرقام
الرقابة التي ترد اليها من لجنة التخطيط الحكومية وتحولها بدورها إلى مؤسسات التجارة
الخارجية كما تقوم بالتنسيق بين المخطط التنفيذية لمؤسسات التجارة (بالتعاون مع بنك
Deutsche Noten Bank ووزارة المالية) وتعتمد المخطط المالية ومخطط النقد الأجنبي .
توجه الوزارة أيضاً بأبحاث السوق وعقد المعارض التجارية والنشاط الإعلاني في
التجارة الخارجية كما كانت إلى عهد قريب تدير كلية لتدريب العاملين في قطاع
التجارة الخارجية .

ولهذه الوزارة تاريخ طويل متداخل فقد اعتبرت العلاقات التجارية الألمانية لفترة
ما قبل ١٩٤٥ وفقاً لتصريح الحلفاء رقم ٢ الصادر في ٢٠ ديسمبر ١٩٤٥ ملغاة وأصبحت
موافقة الحلفاء ضرورية لأي نوع من النشاط التجاري . وحتى ربيع ١٩٤٧ قسرت
مزاول التجارة في المنطقة الروسية على الإدارة الألمانية للتجارة الخارجية التابعة للدائرة
العسكرية الروسية التي كانت تتعاون أيضاً مع مؤسسات التجارة الخارجية الروسية . وفي
سبتمبر ١٩٤٧ أنشأت إدارة التجارة الخارجية والتجارة الألمانية للشركة باعتبارها إدارة
مركزية تتولى إدارة وتنظيم عمليات التجارة المتبادلة بين المنطقة الروسية وسائر المناطق
المحتلة في ألمانيا . وقد منحت هذه الإدارة حق توقيع إتفاقات للتجارة مع المنظمات الألمانية

في القطاعات المختلفة الأخرى وذلك في حدود التجارة التبادلة داخليا فحسب كذلك . سلطة بدأ العمل التمهيدى لمقتضيات تجارية مع دول العالم الأخرى أو عقد عقود تجارية مع المؤسسات الألمانية وللؤسسات الأجنبية ، ولكن تخضع في ذلك لتعليمات إدارة التجارة الخارجية الادارة العسكرية الروسية للقطاع الالمانى . وفي ديسمبر سنة ١٩٤٧ أنشأ مكتب التجارة الخارجية والتجارة الالمانية المشتركة (AIA) في كل منطقة من المناطق الالمانية . وقد اعتبرت هذه المكاتب مكاتب إقليمية تتبع الإدارة الالمانية للتجارة الخارجية والتجارة الالمانية المشتركة وان كانت مسؤوليتها المباشرة قبل الإدارة الروسية والالمانية .

وفي سنة ١٩٤٧ كونت لجنة استشارية اقتصادية ألمانية وفي مارس ١٩٤٩ جمعت الإدارات المركزية وأخضعت لهذه اللجنة الاستشارية . وقد أصبحت الادارة الألمانية للتجارة الخارجية والتجارة الالمانية المشتركة فيما بعد ذلك « الادارة المركزية للتجارة الخارجية والتجارة الالمانية المشتركة (HVA) التي سمح لها بوضع أو الموافقة على عقود التجارة الخارجية على مسؤوليتها الخاصة وذلك في حدود أقصاها ٢٠.٠٠٠ دولار أمريكي بالنسبة للتصدير ، ٥.٠٠٠ دولار بالنسبة للاستيراد . أما عن مكتب التجارة الخارجية والتجارة الالمانية المشتركة فقد منح سلطة بمائة حددت به ٥٠٠ دولار أمريكي .

وفي أكتوبر ١٩٤٩ كونت أول حكومة ألمانية مؤقتة وحولت الادارة المركزية للتجارة الخارجية والتجارة الالمانية المشتركة (HVA) إلى وزارة التجارة الخارجية التي اتسع اختصاصها ليشمل التوزيع الحلى للسلع بالإضافة إلى مهام التجارة الخارجية . ولم يمض سوى شهر واحد أعيد بعده تسمية الوزارة وعرفت عندئذ بوزارة التجارة الالمانية « الداخلية » والتجارة الخارجية والتوزيع السلمى الحلى ولكن لم يغير من اختصاصاتها شيئاً . وفي سنة ١٩٥٠ قعدت هذه الوزارة اختصاصاتها

المحلية وانفردت بالجانب الخاص بالتجارة الخارجية وعدلت تسميتها مرة أخرى بحيث أصبحت وزارة التجارة الخارجية والتجارة الألمانية للشركة ومنحت الشخصية القانونية الكاملة منذ هذا التاريخ .

وبالرغم من أن للوزارة — كما انتهت إلى اقرارها أخيرا — سلطات واسعة النطاق فان الادارة العسكرية السوفيتية ظلت تلعب دورا لا يستهان به خلال تلك السنوات الأولى (وبوجه خاص سنة ١٩٥١) خلال لجنة الرقابة الروسية التي كان من حقها مزاولة الرقابة على التجارة الخارجية وظلت تزاوّل هذه السلطة حتى ١٩٥٤ عندما منحت ألمانيا الديموقراطية السيادة الكاملة .

تحملت الوزارة الجانب التنفيذي في التجارة الخارجية وقامت مؤسسات التجارة التابعة لها بالجانب الفعلي للتعامل — وقد تشابه هيكل الوزارة الأول مع هيكل وزارة التجارة الخارجية في الاتحاد السوفيتي وانقسمت إلى الادارات الرئيسية التالية :

(١) إدارة السياسة التجارية :

أ — التجارة مع دول الكتلة الشرقية

ب — التجارة مع دول العالم الرأسمالي

ج — التجارة مع ألمانيا الغربية

(٢) إدارة التصدير :

أ — إدارة التصدير (تدير مؤسسات التجارة)

ب — ادارة الاستيراد (تدير مؤسسات التجارة)

(٣) أ — إدارة التخطيط والاحصاء

ب — ادارة المالية والنقد الاجنبي

ج - الإدارة العامة

وقد كان هناك قسم للرقابة على عقود التجارة .

أما في الاتحاد السوفيتي فقد انقسمت الوزارة إلى الأقسام التالية :

(١) أ - ادارة التجارة مع دول أوروبا الشعبية

ب - ادارة التجارة مع دول الشرق الاقصى الشعبية

ج - ادارة التجارة مع دول الغرب الرأسمالية .

د - إدارة التجارة مع دول جنوب شرق آسيا والشرق الأوسط .

(٢) أ - إدارة تصدير السلع للصنوعة (تدير المؤسسات الخاصة بهذا النوع من النشاط)

بـ — المواد الخلام)

٢ - استيراد الآلات والمعدات (تدبير المؤسسات بهذا النوع من النشاط)

د - » » السلع الأخرى (تدير المؤسسات بهذا النوع من النشاط)

(3) أ - إدارة التخطيط والإدارة الاقتصادية

ب - إدارة النقد الاجنبى

ج - إدارة المالية

د — إدارة اتفاقات التجارة والاتفاقات القانونية

٢ - إدارة النقل

و - إدارات الإدارة العامة (ثمانى إدارات تتضمن الافراد والجمارك والإدارة

والتفتيش وحصر التصدير والرقابة والأرشفة والمكتبة والحسابات).

وقد عدل هيكل الوزارة الألمانية سنة ١٩٥٧ على النحو التالي :

(١) أ - إدارة التجارة مع الكتلة الشرقية .

ب — إدارة التجارة مع دول الغرب الرأسمالية .

ج — إدارة التجارة مع ألمانيا الغربية .

أ (٢) — إدارة الآلات الثقيلة .

ب — إدارة التصميم (تدير المؤسسات الخاصة بهذا النوع من النشاط)

ج — إدارة الآلات العامة (تدير للمؤسسات الخاصة بهذا النوع من النشاط)

د — إدارة التعدين — الكيماويات — الأغذية (تدير المؤسسات الخاصة بهذا النوع من النشاط) .

هـ — إدارة الصناعات الخفيفة (تدير المؤسسات الخاصة بهذا النوع من النشاط)

أ (٣) — إدارة التخطيط

ب — الحسابات الرئيسية

— قسم للمالية

— قسم المراقبة على التكاليف

— قسم مراقبة الأسعار

ج — مجموعة النقد الأجنبي

د — إدارة الرقابة المركزية والخدمات الفنية .

هـ — القسم القانوني .

و — قسم النقل .

س — قسم الإعلانات .

ح — الإدارة العامة .

هـ - مؤسسات التجارة :

تختص مؤسسات التجارة بالجانب التجارى للتجارة الخارجية وتدير الحركة الفعلية للسلع بين السوقين المحلى والخارجى . وقد اعتمد على النموذج السوفيتى لمؤسسات التجارة عند تخطيط هيكل المؤسسات الألمانية التى تتخصص فيما يلى :

أ - أنها وحدات اقتصادية متكاملة تعمل على أساس « الحاسبة الاقتصادية » ومسئولياتها مباشرة أمام وزارة التجارة الخارجية .

ب - أن معاملاتها تكاد تقف عند حد الوزارات المحلية وأنحادات الترسر ومنظمات التجارة المركزية أما عن اتصالها بالمؤسسات المحلية فمحدودة للغاية وغير مباشرة .

ح - يعد مدير المؤسسة مسئول مسئولية كاملة عن نشاطها وعن الأهداف المحددة لها . ويتم تعيينه بالإضافة إلى رئيس حسابات المؤسسة من قبل الوزارة أما باقى الموظفين فيعينهم المدير بنفسه .

وقد انقسم تاريخ هذه المؤسسات إلى ثلاث مراحل تاريخية الأولى مرحلة الكفاح من أجل تكوين وحدة متكاملة قيادية بالنسبة للتجارة الخارجية (٤٧ - ١٩٥٢) والثانية تخلصها من المسئوليات المحلية ، وتقليد الأسلوب السوفيتى لتنظيم هذه المؤسسات (٤٩ - ١٩٥٤) والثالثة الإنحراف عن الأسلوب السوفيتى (من ١٩٥٣ فصاعد) .

تميزت الفترة من ٤٧ إلى ١٩٤٩ بوجود بقية باقية من النشاط التجارى الخالص ومساهمة المؤسسات الرأسمالية بنسبة كبيرة فى التجارة الخارجية والتصدير بوجه خاص . وقرب نهاية هذه الفترة جمعت هذه المؤسسات الخاصة فى وحدات أكبر وأصبح من السهل فرض نوع من الرقابة عليها . وقد عبر أحد الإقتصاديين الألمان عن هذا الوضع بقوله^(١) :

Siegfried Dorn, « Die historische Entwicklung des Staatlichen Außenhandels - (1) monopolis und Seiner Organisationsformen in der DDR » Wissenschaftliche Zeitschrift der Hochschule für Ökonomie , 3/1959.

ظهر أكبر قدر من النشاط الرأسمالي في التجارة الخارجية الألمانية في سنّي ٤٧ ، ١٩٤٨ عندما كانت مؤسسات التجارة الحكومية في طور التكوين ، وعندما بدأت فترة الانتقال نحو حكومية هذا القطاع سنة ١٩٤٨ . وقد كان السبيل الرئيسي لهذا الانتقال هو تمييز مؤسسات التجارة الحكومية وتفضيلها خلال عملية منح أذون الاستيراد أو التصدير وهي الطريقة التي حلت محل الاستبعاد الكامل للنشاط الخاص فجأة .

هذا وقد كونت أول مؤسسة تجارة حكومية في أبريل ١٩٤٨ ثم تعددت المؤسسات ووزعت بين المحافظات المختلفة وحملت مسئولية التجارة الخارجية بالإضافة إلى بعض المهام المتعلقة بالتجارة الداخلية وبهذا كانت تخضع لسلطة المحافظات والإدارة المركزية للتجارة الخارجية والتجارة الألمانية المشتركة (hvla) . ومع ضعف سلطة المحافظات بدأ في تجميع هذه المؤسسات وتبلورت في أربع عرفت كل منها بالـ Fachanstalten Deutscher Aussenhandel (DAHA) وبلغ مجموع رأسمالها ٦٣ مليون مارك ألماني ومنحت سلطة توقيع بعض العقود وفتح حساب بالبنوك والحصول على تسهيلات ائتمانية ... الخ . وفي مارس ١٩٥١ منحت وزارة التجارة الحق في تغيير هيكل هذه المؤسسات وحدث فعلا أن تناولت الوزارة هذه المؤسسات بالتعديل خلال السنوات التالية . وفي صيف ١٩٥١ حولت هذه المؤسسات — بعد تحميلها مسئولية التجارة مع ألمانيا الغربية — إلى « مؤسسات للتجارة الخارجية والتجارة الألمانية للشركة » أو مؤسسات ذات حق « حق عام » « Public Reight » وفي نفس السنة منحت الوزارة هذه المؤسسات الحرية الكاملة في التعاقد مع دول العالم الغربي الرأسمالية — أسوة بدول الكتلة الاشتراكية وذلك في حدود معالم خطة التجارة الخارجية وبدون الحاجة إلى إذن سابق .

وبهذا فقدت الوزارة كافة الجوانب العملية للتجارة في نشاطها . وفي سنة ١٩٥٢ حولت مؤسسات التجارة الخارجية ومؤسسات التجارة الألمانية المشتركة — في نطاق إعادة تنظيم قطاع الصناعة — إلى مؤسسات تجارة شعبية « Volkseigen Handel »

« Unternehmen » تعمل وفقاً لمبدأ الحاسبة الاقتصادية وتُغطى بشخصية قانونية كاملة وألحق بالعمل كأمناء على أملاك الشعب، وفي سنة ١٩٥٦ كونت مؤسسات أخرى جديدة للتجارة كأعيد تنظيم البعض الآخر بحيث أصبحت شركات ذات مسؤولية محدودة ، فيها منظمات إنتاجية تلعب دور المساهمين الاسمين في النظام الغربي . هذا في الوقت الذي حولت فيه عدة شركات تجارية إلى مؤسسات شعبية .

ظلت مؤسسات التجارة تراول بعض المهام التي تتعلق بالنشاط الاقتصادي المحلي ضمن وظائفها حتى ١٩٥٤ فقد كانت قبل ١٩٥٢ (عندما كانت تعرف بالمؤسسات الألمانية للتجارة الخارجية والتجارة الألمانية المشتركة) تقوم بعملية تجميع رغبات الاستيراد وتشرف على نقل السلع المستوردة حتى التسلم النهائي وترتيب عملية سداد أمان هذه الواردات وتسلم شكاوى الجودة وأخيراً تبادل للسندات الخاصة بهذه الرسائل . وفي بداية ١٩٥٢ نُزعت عنها هذه الأعباء وتوقفت مسؤوليتها عند وصول هذه السلع إلى الحدود الألمانية وانتقلت مسؤولية المراحل التالية لذلك إلى المؤسسات لتجارة الجملة للمتععدة وفي بعض حالات نادرة إلى التسلم النهائي . وقد كانت مؤسسات تجارة الجملة تقوم بعدئذ بتجميع رغبات الاستيراد من المستلمين النهائيين وترك لمؤسسات التجارة أن تركز على الشراء من الأسواق الأجنبية ورعاية السلع حتى وصولها إلى الحدود الألمانية .

وأما عن الجانب المحلي في التصدير فقد ظلت المؤسسات تقوم به حتى ١٩٥٤ وذلك وفقاً لخطط التصدير الموضوعة التي كانت تحتم عليها البحث عن منتجي السلع التي ستقوم بتصديرها وأن تساعد المنتج على الحصول على المواد الأولية اللازمة لإنتاج هذه السلع وأخيراً أن تبيع هذه السلع في الخارج . وقد صدر في ديسمبر ١٩٥٣ ومع بداية ١٩٥٤ ترسيمات نقلت بعض هذه المسؤولية إلى الوزارات الإنتاجية وأصبحت مؤسسة التجارة مسؤولة عن البيع في الخارج لحسب .

ويذكر أن الجزء الخاص بالتصدير في خطط إنتاج الوزارات الإنتاجية ومؤسسات

الإنتاج لم يكن يعد جزءاً قانونياً من خطة الإنتاج حتى سنة ١٩٥٨ .

وبهذه المناسبة لا ترى داعياً لتكرار أسباب ومظاهر انحراف التنظيم الألماني
للمؤسسات التجارية عن التخطيط السوفيتي إذ ترضاه بالتفصيل في الفصل الرابع .

اتسم عدد المؤسسات واختصاص كل منها بالتغيير السريع منذ إنشائها . والأمـ
القالب كان تقسيم هذه المؤسسات بحسب أقسام الإنتاج (سلع استهلاكية . . معدات
بصرية ودقيقة . . الخ) وأن كانت هناك بعض المؤسسات التي كونت فقط لتعالج بعض
المشاكل الخاصة للتجارة (المؤسسة الخاصة بعمليات « المبادلة ») أو للتعامل مع بعض
الدول بوجه خاص أو لتناول نوعاً معيناً من النشاط . . الخ . وقد تعددت الاقتراحات
المقدمة لتعديل هذا النوع من التنظيم عبر السنين ولكن شيئاً من هذا لم يحدث .

تنقسم مؤسسة التجارة عادة إلى « حسابات » Accounts (وحدات البيع والشراء
المختلفة) وأقسام وظيفية « Cross Sectionale Divisions » تقابل أقساماً أخرى في
وزارة التجارة الخارجية . وقد ثار هناك أكثر من نزاع بخصوص هذا النوع من التنظيم
ولكن تغييراً ما لم يحدث .

د — وكالات أخرى فرعية :

وهي المنظمات الأخرى التي ضمها القانون للنشأ لوزارة التجارة الخارجية والتجارة
الألمانية المشتركة ولكن تتمتع بشخصية قانونية مستقلة .

أ — الجهاز الرئيسي في هذه المجموعة هو غرفة التجارة الخارجية وهي مؤسسة عامة
أنشأت في نوفمبر ١٩٥٢ وحدد قانونها الأساس وظاقتها بما يلي :

— خلق وتوثيق العلاقات الاقتصادية مع المنظمات التجارية الأجنبية .

— إعطاء النصح والمشورة للقائمين بالتجارة الخارجية في ألمانيا الديمقراطية فيما

يمتدحهم من مشاكل تتعلق بالتجارة ذاتها وبالعلاقات التجارية الأجنبية.

— استقبال الوفود التجارية الأجنبية وبعث الوفود الألمانية إلى الدول الأخرى .

— تقديم معلومات أو الإشارة إلى مراجع يمكن الرجوع إليها فيما يتعلق بالنشاط التجاري والحياة الاقتصادية في الدول الأخرى وذلك للأجهزة الألمانية المختلفة المعنية والقيام بنفس الدور بالنسبة للأجهزة الاقتصادية الأجنبية فيما يتعلق بألمانيا الديمقراطية ذاتها .

— تنسيق النشاط الإعلاني الألماني في الخارج .

— تنظيم المعارض التجارية الألمانية وإرسال المعروضات الألمانية للمعارض الأجنبية .

— إصدار شهادات جودة السلع ... الخ .

— تكوين جهاز للتحكيم لإنهاء أوجه النزاع التي قد تنشأ بين أجهزة التجارة الخارجية الألمانية والمتعاملين الأجانب .

— اقتراح ما تراه كفيلا بتحسين جودة السلع الألمانية التي يتم تصديرها .

والواقع أن وظيفة الغرفة الرئيسية هي خلق علاقات تجارية واقتصادية وتوقيع عقود تجارية مع الدول الرأسمالية التي لا تعترف سياسيا بألمانيا الديمقراطية والتي لا تتعامل مع الأجهزة الألمانية الرسمية . وبالرغم من أن بعض أعضاء هذه الغرفة هم أنفسهم ممثلين لبعض المصانع الألمانية وبعثات التجارة الخارجية فإن وزارة التجارة الخارجية هي التي توجه الغرفة . ولعل أهم نشاط تقوم به الغرفة هو عقد معرض ليبرز التجاري نصف السنوي .

ب — المعهد الألماني لأبحاث السوق الذى أنشأ فى سبتمبر ١٩٥٢ ويعتزم مركز دراسة أسواق النول الرأسمالية . وهناك أجهزة أخرى تقوم بأبحاث السوق منها إدارة التسويق والاسعار بوزارة التجارة الخارجية والإدارات المشابهة فى مؤسسات التجارة ولكن يعمل المعهد على التنسيق بين نشاط هذه الأجهزة المتنوعة ويحظى بمكتبه واسعة .

ج — بدأ فى تكوين لجان للتصدير سنئى ١٩٥٣ ، ١٩٥٤ تهدف إلى تنمية الصادرات وانتظم فى عضويتها ممثلين للأطراف الصناعية ومؤسسات التجارة وكان جل نشاطها « اقتناص فرص التصدير » وقد بلغ عدد هذه اللجان ١٤٠ لجنة سنة ١٩٥٧ .

د — كون هناك أكثر من جهاز للتنسيق بين الأنشطة الألمانية المختلفة .

(٢) أما الجزء الثانى من هذه الوكالات فقد تناول نقل السلع التى تستورد أو

تصدر :

أ — كان الجهاز الرئيسى هو الـ VEB Deutscher Transport الذى أنشأ فى يناير ١٩٥٤ ليحل محل شركة النقل الروسية الألمانية التى عرفت بـ Derutra. A. G. وشركة VEB Deutsche Spedition الألمانية .

ب — شركة DEUTRACHT أو للكتب الألماني للنقل البحرى الذى أنشأ سنة ١٩٥١ يقوم بعمليات النقل البحرى للتجارة الخارجية (وكان هدفه الاول تشجيع التجارة مع الصين الشعبية) وقد تزايدت أهمية للكتب نظراً لاعتبارات الاقتصاد فى النقد الأجنبى .

ج — مكتب Deutsche Seerederei الذى عهد اليه بادارة عملية تأجير البواخر للأغراض التجارية .

ومع نهاية ١٩٥٨ أديجت ثلاث من هذه الوكالات وأصبحت وكالة « Deutrens » التي كانت نواة « اختكار النقل » للنوة إليه في موضع آخر .

(٣) هناك مجموعة ثالثة تضم مؤسسات متنوعة مساعدة وتضمن :

أ — « Deutschemwarenabnahme GmbH » لراجعة السلع المصدرة وتقدير صلاحيتها للتصدير .

ب — وهي وكالة تأمين على التجارة الخارجية .

ج — وهي تقرب من جهاز الجمارك إذ تفرض الرسوم الجمركية . . الخ .

هـ — الوكالة المالية : يكون مجموع الاجهزة الحكومية التي تشغل بالنقد الاجنبي نوعاً خاصاً من الاحتكار يعرف « باحتكار النقد الأجنبي » Valuta Monopoly وهو « أداة الدولة الاشتراكية لكسر » شوكة رأس المال وتسهيل تنفيذ خطط السيطرة الحكومية على الإقتصاد . . الخ . وغزل الامر للمغرب للدول الرأسمالية عن حركة النقد المحلى بتوجيه حركة للدفعات الدولية وتخطيط العلاقات النقدية الداخلية . وهذا النوع من الاحتكار يساعد على تنفيذ القوانين الاقتصادية للاشتراكية وحماية سيادة الدول التي تنهج هذا المنهج . . هذا وقد نسب إلى هذا الاحتكار أيضاً مهمة حماية النقد المحلى والرقابة الكاملة على النقد الأجنبي أو الصكوك المالية الاجنبية التي تقع في حوزة ألمانيا الديمقراطية . وفيما يلي بيان بهذه المؤسسات المالية :

(١) وزارة المالية التي تلزم بجانب التخطيط المالى وتعد الجهاز المركزى لوضع السياسات الخاصة بالنقد الاجنبى .

(٢) بنك الإصدار الألماني « Deutsche Notenbank »

وهو الجهاز القائم فعلاً بإدارة عمليات النقد الأجنبي في ألمانيا الديمقراطية ويشاع أنه كان الجهاز الوحيد — حتى سنة ١٩٥٨ — للسيطر على احتكار النقد الأجنبي . وقد حد من سلطاته فيما بعد ذلك صدور قانون يركز سلطة التخطيط والرقابة على النقد في وزارة المالية .

(٣) بنك للمعاملات الألماني « Deutsche Handelsbank »

أنشأ هذا البنك في فبراير ١٩٥٦ ليكل نشاط بنك الإصدار وبلغ رأسماله السكلى ٣٠ مليون مارك ألماني شرقي كلها ملك ذلك الأول .

(٤) الوكالات المالية الأخرى :

كونت هناك أكثر من وكالة مالية أو بنك خلال السنوات الأولى للنظام الحالي في ألمانيا الديمقراطية كما ظهر عقب الحرب مباشرة بنك الاتمان Garkrebo الذي سيطر لفترة قصيرة على كافة عمليات النقد الأجنبي كما أنشئ مؤخراً مكتب الحسابات الأجنبية Aushandel Sabrechnungs Kontor ومكتب الرقابة والتحويل Kontroll und Finanzkontor وكلها أجهزة أدمجت فيما بعد في بنك الإصدار .

و — الوكالات الأخرى العاملة في قطاع التجارة الخارجية :

(١) مؤسسة « Deutsche Waren Vertriebsgesellschaft » وهي مؤسسة كانت تقوم حسب ما تذيبه السلطات الغربية باستيراد المواد للصنوعة من الدول الغربية وقد ألغيت سنة ١٩٥٧

(٢) المدرسة العليا للتجارة الخارجية التي كانت الوزارة تديرها بالتعاون

مع جمعيات أخرى (خلال الفترة من ٥٤ إلى ١٩٥٨) لتدريب العاملين في قطاع التجارة الخارجية . وقد أدرجت هذه المدرسة سنة ١٩٥٨ مع مدرسته الاقتصاد العليا .

(٣) خطط التجارة الخارجية :

ليست هناك خطة منفردة للتجارة الخارجية ولكن هناك عدد مماثل من هذه الخطط عند مستويات مختلفة من التنظيم ومواقيت زمنية مختلفة أيضا .

هذا ولم يطرأ ثمة تغيير يذكر على هذه الخطط منذ ١٩٥٣ .

والجدير بالذكر هو أهم أقسام هذه الخطط السنوية :

(١) خطة الاستيراد والتصدير التي تعدها لجنة التخطيط الحكومية ومؤسسة التجارة ووزارة التجارة الخارجية . تنقسم هذه الخطة إلى أربعة أقسام تنفيذية كل منها ثلاثة أشهر أربع سنة وكانت توضع بالروبل إلى سنة ١٩٥٩ ، وتكون مما يلي :
أولا خطة التجارة الأولية Primary Trade Plan

أ — الخطة السلمية الجغرافية : وهي خطة الصادرات والواردات موزعة في تقنين الخطة توزيعا جغرافيا بحسب عملة البلاد المتعامل معها . وتمد هذه الخطة أداة التنسيق الرئيسية بين خطة التجارة والموازن المادية الداخلية . وخلاف الوضع في دول المجلس الأخرى عموما والاتحاد السوفيتي بوجه خاص يعتمد مجلس الوزراء هذه الخطة وغيرها «الخطة الحكومية للتجارة الخارجية» .

ب — الخطة الجغرافية السلمية وهي الخطة التي تحدد حجم التجارة مع كل دولة وتنقسم فيها السلع إلى أقسام أقل تفصيلا من الأقسام التي يضمها تقنين الخطة وتمد أداة التنسيق الرئيسية بين خطة التجارة والعقود التجارية للمقودة مع كل دولة . وبالرغم من

أن هذه الخطة هي التي تمتد «الخطة الحكومية للتجارة الخارجية» في الاتحاد السوفيتي ودول المجلس الأخرى فإنها مهمة تماماً في ألمانيا الديمقراطية بل وحدث حتى ١٩٥٣ أن كانت تمتد بعد توقيع العقود التجارية ، وحتى بعد البدء في إصدارها سنة ١٩٥٥ . فقد عدت أهميتها ثانوية خلال سنتي ٥٦ ، ١٩٥٧ بالرغم من ادراك ضرورة جعل هذا النوع من الخطط أساس العقود التجارية التي تعقد مع الدول الأخرى .

٢ - خطة سلع التسليم للإنتاج - وهي خطة تحدد للصانع التي سيوجه إنتاجها للتصدير وتمتد أساس التماقدين مؤسسات التجارة وللؤسسات المحلية .

د - خطة سلع الاستلام للإنتاج - وهي خطة تحدد الجهة التي ستحول إليها الواردات وقد أوقف العمل بها اعتباراً من ١٩٥٦ .

ثانياً : خطة التجارة التالية : Secondary Trade Plans

أ - خطة التصنيع بالأمانة - ويقصد بهذا السلع التي تتدخل ألمانيا الديمقراطية لأجراء عمليات وسيطة عليها وإعادة تصديرها (وأغلبها مواد أولية) وقد قدر أحد الاقتصاديين الألمان (الفريبين) نسبة مساهمة هذا النوع من التجارة في تجارة ألمانيا الديمقراطية الأجنبية بـ ٥٪ .

ب - خطة إعادة التصدير .

٣ - خطة «العمليات الأخرى» . ولم يوضح ماهو المقصود بها .

(٢) خطة الخدمات :

وتوضع بالروبل وتتكون من جزئين الأول خطة الخدمات التجارية وتضعها مؤسسات التجارة ووزارة التجارة الخارجية وخطة الخدمات غير التجارية التي تضعها وزارة المالية .

(٣) خطة النقد الأجنبي :

وهي خطة تضعها وزارة المالية (بالروبل) وتنقسم إلى ثلاث أجزاء رئيسية :
العمليات الجارية والخدمات (تجارية وغير تجارية) والتسهيلات الائتمانية سواء المقدمة إلى أول المنوحة من دول أجنبية ، لانتطوى خطة التسهيلات الائتمانية على التسهيلات الإئتمانية التجارية — كما وأن خطة التصدير — والاستيراد لا تتضمن التعميمات النقدية (التي كانت تكون حتى ١٩٥٥ جزءا كبيرا من تجارة ألمانيا الديمقراطية) .

(٤) خطط أخرى :

وهي خطط كانت توضع بالمارك الألماني وتضمنت :

أ — خطط التمويل :

(١) خطة هامش الربح أو الدعم وهي خطة تربط أسعار السوق الأجنبية بالأسعار المحلية وتظهر حجم الربح العائد من التجارة أو الإعانة الممنوحة لها .

(٢) خطة الائتمان . يمول بنك الإصدار الغالبية العظمى من رأس المال العامل في مؤسسات التجارة وذلك وفقا لنظام خاص بالغ التعقيد . وحتى سنة ١٩٥٣ كان هناك خمس أومت أنواع من التسهيلات الائتمانية التي تمنح لمؤسسات التجارة ولكن بسط هذا النظام فيما بعد وسمح للمؤسسات بالحصول على تسهيلات ائتمانية غير محدودة لتغطية بعض أغراض خاصة .

(٣) خطة التكاليف الإدارية

(٤) خطة النقد للتداول

ب — خطط نقل التجارة الخارجية :

ج - خطط الإدارة الداخلية والتي تضمنت بالنسبة لمؤسسات التجارة :

(١) خطط التنمية

(٢) خطط للواد

(٣) خطط القوة العاملة

(٤) خطط الثقافة والاجتماع

تقل الخطط طويلة الأجل من حيث التفصيل عن هذه الخطط السنوية بدرجة كبيرة .
وقد أشار بعض الاقتصاديين الألمان على المؤلف بأن خطط السنوات الخمس الأولى والثانية
كانت مجرد «خطط مبدئية» أما مشروع السبع سنوات فقد ضمن خطط النقل والتمويل .

ملحق «هـ»

اتفاقات التخصص الإقليمي للوقعة

فيما بين دول مجلس المعونة الاقتصادية المتبادله

(١) ألمانيا	منتجات تعدين	خام الكروميوم
	سلع زراعية	فواكه وخضروات
		بطاطس مبكرة
(٢) بلقاريا	منتجات تعدين	رصاص خام - نحاس خام - زنك
		خام - يورانيوم خام
	معدات صناعية ثقيلة	معدات استخراج البترول

معدات صنّاعه عامه ماكينات خياطه صنّاعيه —

آلات تشغيل

معدات زراعيه ماكينات حصاد الفواكه

والنخروات — آلات

زراعيه أخرى .

سفن سفن حمولة ١٠٠٠ إلى ٥٠٠٠

طن قائم .

معدات كهربائيه فنيه محولات — موتورات —

معدات تليفون أوتوماتيكية

بطريات تخزين

سليم زراعيه فواكه — خضروات —

طباقي — بطاطس مبكرة

(٣) تشيكوسلوفاكيا منتجات تعدين

منتجات كيمياوية ناقتالين — إكسيلين —

بتروئل .

معدات صنّاعه ثقيله معدات صنّاعه الاسمنت مع

فرن طاقته حتى ٨٠٠ طن

يوميًا

معدات وحدات درفلة

مثل وحدة درفلة للقاطع القصيلة .

وحدة درفلة حديد — وحدة ما كيه درفلة
أسلاك — درفلة ألواح متوسط وخفيفه
معدات تصنيع الفحم مثل الحفارات
متعددة الدلاء وبلد وزارات ؛ وأوناش
علوية متحركة ومعدات تنقية الفحم الناعم .
معدات ثقيلة للحدادة والكبس .

ماكينات تشنيل خاصة لإنتاج رولمان البلى
والمخارط وللتأقيب .
معدات لمصانع السكر .
أفران عالية .

ماكينات ديزل بحرية كبيرة
أنايب غاز كبيرة للمسافات الطويلة

معدات صناعية عامة

معدات صناعة الأحذية والجلود

معدات المطابع

معدات صناعية الكيماويات

جرارات ثقيلة للتسوية

معدات صناعة النسيج مثل الإنوال السريعة
للصوف وماكينات الإلياف .

آلات زراعية

جرارات (٣٠ حصان)

جرارات

معدات صناعية عادية

معدات تربية المواشي

مجمعات حصاد البنجر

مجمعات الكتان

معدات نقل

قطارات كهربائية ١٥٠٠ كيلو واطرات
الديزل الثقيلة .

عربات الركاب (٤ سلعدر للركاب)

عربات نقل ثقيلة حمولة ٣ طن فأكثر
أوتوبيسات حمولة ٤ طن

معدات نقل متخصصة

معدات كهربائية فنية توربينات بخار صغيرة أقل من ١٠٠
ميجاوات

مقومات زئبقية

مولدات متخصصة

توربينات غاز

أجهزة راديو ترانزستور

ثلاجات كهربائية

كناسات كهربائية متوسطة الحجم

محطات قوة مجمعة

مجمعات ضغط عالي .

(٤) ألمانيا الديمقراطية

منتجات التعدين

أملاح البوتاسيوم .

حام اليورانيوم

فحم جنيت

منتجات معدنية

منتجات مرحلة التجهيز الثاني .

في صناعة الصلب كالواح للمادن

كلها مسحوبة على البارد .

زنك

نيكل

مغنسيوم

منتجات كيميائية

صواد

بلاستيك

الياف الصناعية

تحاليل

بوليفينيلكلوريد

معدات صناعية

ماكينات ورش دقيقة أوتوماتيكية

ثقيلة

مثل ماكينات فرز ناسخة .

ماكينات طحن - ماكينات تجليخ سن قلاووظ

- ماكينات تفتيح تروس سكاكين قطع أنابيب

- سكاكين قلوطة أنابيب - ماكينات إنتاج

رولمان بلي وبلح - محارط .

معدات مصانع الأسمنت بفرن سعة ١٠٠٠-٢٠٠٠

طن يوميا فأكثر

أنابيب غاز صغيرة للمسافات الطويلة .

معدات وحدات للدرفلة مثل وحدات درفلة أسياخ

مستمرة ونصف مستمرة - وحدات درفلة أشرطة

وأنابيب ووحدات درفلة مقاطع خفيفة - وحدات

سحب أسلاك .

معدات تصنيع فحم اللجنيت مثل حفارات متعددة

الدلاء للمناجم المكشوفة .

مصانع إنتاج القوالب - أو ناشر علوية متحركة

للبروزات - ناقلات علوية - حفارات

دوارد بالدلاء قلعة قطع ٨٠ كجم/سم .

معدات خفيفة للحرارة والكبس - ماكينات

ديزل بحرية كبيرة ٤٠٠٠ - ٥٠٠٠ حصان .

معدات صناعية عامة معدات صناعة التريكو

معدات الصناعات الكيماوية مثل ماكينات

ألياف كيماوية .

معدات صناعات تجهيز السك

» » الرفع والنقل

» المطاح

» نسج القطن

آلات زراعية آلات تجهيز البنجر

آلات تجهيز البطاطس

آلات تجهيز الحبوب

آلات منتجات الألبان

آلات تربية الخنازير (جرارات و ١٥ حصان)

آلات صناعة اللحوم

معدات كهربائية فنية معدات إرسال الراديو والاستقبال .

معدات القياس

المحولات

توربينات بخار صغيرة متخصصة (٣٢ - ٥٠

ميجاوات)

مولدات ضخمة

معدات الإشارة في السكك الحديدية

الثلاجات الكهربائية .

المكانس الكهربائية الكبيرة والصغيرة

توربينات الغاز

مجمعات الضغط العالي .

السفن النقل بحمولة نقل إلى ١٥٠٠٠ طن وبوجه

خاص السفن حولة ٣٠٠٠ إلى ١٠٠٠ طن قائم.

السفن القدرية

الناقلات قاطرات بخارية ٩٠٠٠ - ١٨٠٠ حصان وقطرات

ديزل ، وعربات نقل ركاب مزدوجة -

والثلاجات وعربات الأكل والنوم العربات

(٢ سلندر مثلاً)

عربات نقل خفيفة ٣٥٠ طن

معدات هندسية آلات حاسبة

دقيقة وبصريات أنماخ اليكترونية

آلات كاتبة كهربائية

كاميرات

كاميرات سينما وآلات عرض

(٥) المجر منتجات تعدين بوكسيت

معدات ألومنيوم

معدات صناعة ثقيلة معدات إنتاج الألومنيوم

» لوحات الدرفلة مثل معدات درفلة أسياخ

آلات تشغيل متخصصة مثل المثاقب الرأسية .

قاطرات الديزل (خلافاً ما كينتات الديزل

البحرية)

آلات زراعية معدات تجهيز القمح

» » الحبوب

» » اللحوم

تربية الدواجن واللواشي

جـرارات

معدات نقل الانويسات بحمولة ٤ طن حصان
عربات النقل خصوصاً عربات النقل وقاطرات
الديزل متخصصة وموتورات قاطرات.

معدات كهربائية فنية مولدات

آلات توزيع ضغوط كهربائية
معدات إشارة في السكك الحديدية
توربينات الغاز
معدات ضغط عالي

» تليفون وتلغراف

منتجات زراعية بطاطس مبكرة

أرز

فواكه وخضروات

(٦) بولندا منتجات تعدين Sulphur

فحم

زنك

معدن منتجات العملية الأولى لتشغيل الصلب

منتجات كيمياوية صودا. Calcine

بترول

أكسجين

نافثالين

معدات صناعة ثقيلة معدات تصنيع الفحم تتضمن معدات تشوين
الفحم معدات المناجم اللجنيت المكشوفة —
ومعدات صناعة الفحم الكوك .

معدات وحدات الدرفلة مثل وحدات درفلة
المقاطع الخفيفة ووحدات درفلة صغيرة .
ماكينات ديزل للبواخر ٤٠٠٠—٥٠٠٠ حصان
مصانع كاملة لإنتاج الخرسانة المسلحة الخفيفة
ماكينات تشغيل خاصة مثل مخارط تشغيل
مكابس أفقية إلى ٢٥٠ طن — ماكينات ضغط
على البارد — مخارط أفقية ذات صينية ماكينات
تجليخ أسطوانية — ماكينات تجليخ ذات أحجار
مسننة تجليخ الرومان على ماكينات حدادة
ثقيلة .

أفران عالية — معدات لمصانع السكر .

معدات صناعية عامة أحبال صلب وكابلات

معدات تعدين بسيطة

» غزل صوف

آلات زراعية معدات تجهيز بطاطس

نوع واحد من من معدات تجهيز الحبوب

معدات تجهيز الكتان

معدات تربية الخنازير والدواجن .

سفن سفن عادية حمولة ١٠٠٠ إلى ٥٠٠٠ طن قائم ،
١٥٠٠٠ إلى ٢٥٠٠٠ وسفن متخصصة .

معدات نقل عربات نوم وشحن وقاطرات بخارية وناقلات
بترول وعربات نقل أوتوماتيكية التفريغ .

عربات

لوريات حتى ٥ طن

أتوبيسات ٤ طن

جرارات

معدات كهربية فنية توربينات بخارية أقل من ١٠٠ ميغاوات
وخصوصا ٢٥ ميغاوات
مولدات متوسطة
محولات ٢٢٠ كيلووات .

(٧) رومانيسا منتجات تعدين زيت بترول

Sulphur منتجات كبريتية

Soot

Calcine سودا

Caustic سودا

منتجات البترول

معدات صناعة ثقيلة معدات لمصانع الاسمنت بغرف سعة
٤٠٠ — ٥٠٠ طن يوميا

معدات التنقيب عن البترول وتنقيته

ماكينات تشغيل خاصة — نقل ماكينات .

فريزة خاصة .

مكاشط مترددة ومكاشط طويلة ذات فرشاة

عريضة أنابيب غاز .

آلات زراعية معدات تجهيز القمح

آلات حصاد فواكه وخضروات

جرارات ٣٧ حصان

سفن ١٠٠٠ إلى ٥٠٠٠ طن قائم

ناقلات فاطرات بخارية ١٢٠٠ حصان ، ديزل

١٢٠٠ حصان أيضا

سلع زراعية فواكه وخضروات

بطاطس مبكرة

(٨) الاتحاد السوفيتي منتجات تعدين — Amلاح بوتاسيوم — Sulphur -

Apelite Ores & concentrates

فوسفات خام

خم ناعم

زيت بترو

معادن منتجات المرحلة الأولى لتشغيل الصلب

منتجات كيمياوية مطاط صناعي

بترو

فتالين

أكيلين

بلاستيك

معدات الصناعة الثقيلة معدات التنقيب عن البترول وتنقيته

معدات لمصانع الأسمت بفرن سعته ١٠٠٠ —
٢٠٠٠ طن يوميا فأكثر .

معدات لتصنيع القمح مثل الفخارات ذات الدلو
والفخارات ذات الجاروف للنتاجم المكشوفة
ومصانع القمح الكوك — سونات القمح —
ماكينات تكسير القمح .

معدات وحدات الدرفلة مثل وحدات درفلة
اللقاطع الكبيرة —
وحدات درفلة ثقيلة .

معدات الحرارة والكبس .
ماكينات تشغيل خاصة مثل مخارط البرج —
ومكاشط طويلة —

ماكينات تشغيل الرولمان بلى — أفران عالية .
أنابيب غاز أقطار كبيرة جدا وطويلة .
معدات للطابع

معدات تمدن صغيرة

معدات صناعة النسيج خصوصا الألياف الصناعية

سفن عادية — بجميع الاحجام كناقلات البترول
والسفن النورية

ماكينات ديزل ٤٠٠٠ حصان — عربات
نقل ركاب

سفن

الناقلات

معدات كهربية فنية توربينات بخار ١٠٠ ميغاوات

معدات اشارة السكك الحديدية

مولدات ضخمة

سلم مستهلكة للقربة

سلم زراعية

ملحق « و »

نظام التجارة التقليدى فى دولة الكتلة واستعراض لتجارة إحدى دول الكتلة

تناول كثير من الاقتصاديين الغربيين خلال اللائتى سنة الأخيرة موضوع عدم توازن التجارة وكيف تخلق قوى تؤثر على تطور التجارة المستقبل بطريقة تسوى فيما بين الصادرات والواردات عن طريق قوى الاسمار والدخل . وهذا النظام الذى يعتمد على التنير النسبى فى مستويات الاسمار كقوة موازنة (وهو النظام الذى يعرف أحياناً بنظام حد الذهب « Gold - specie) يستند إلى ثلاث إفتراضات رئيسية : أن عدم توازن التجارة سوف يؤثر على عرض النقود أو التبادل النقدى ، وأن هذا التنير سيؤثر بالتبعية على مستوى الاسمار المحلية ، وأن التنير النسبى فى الاسمار المحلية بالنسبة للاسمار العالمية سوف يؤثر فى الصادرات والواردات بالدرجة التى تعيد إلى التجارة سابق توازنها . والملحق التالى دراسة تطبيقية لهذه الإفتراضات الثلاث فى ضوء التجارة المتبادله فيما بين دول الكتلة .

(١) أثر التجارة على عرض النقود :

يمر هامش الربح أو الدعم عن أثر التجارة على عرض النقود إذ يعد - كما ورد فى الباب الرابع - حلقة الصلة النقدية الرئيسية بين الاسمار المحلية والاجنبية . فهامش الربح الصافى فى الواقع هو الربح أو الخسارة الصافيه التى تحققها عمليات التجارة الخارجيه فى مؤسسات التجارة وبعد بهذه الكيفيه جانباً من الميزانية العامه . والبيان الاحصائى التالى يوضح بعض الجوانب المتعلقة بهذا الهامش فى ألمانيا الديموقراطية .

حجم التجارة وهامش الربح أو الدعم في

ألمانيا الديمقراطية

السنة	حجم التجارة بالروبل	الصادرات + الواردات (بالروبل ثم تحويلها إلى مارك ألماني بسعر الصرف الرسمي)	هامش الربح أو الدعم مارك ألماني
٥١	٥٣ر	٤٤ر	١٤ر
٥٢	٦ر	٥ر	١٢ر
٥٣	٧٨ر	٦٥ر	٢١ر
٥٤	٩٥ر	٥٣ر	٣٨ر
٥٥	٩٨ر	٥٤ر	٣٨ر
٥٦	١١ر	٦١ر	—
٥٧	١٣٧ر	٧٦ر	٣ر
٥٨	١٤٣ر	٧٩ر	١١ر
٥٩	١٦٥ر	٩١ر	١٢ر

وبلاحظ على هذا البيان ما يلي :—

أ — أنه لم يكن هناك أدنى أثر لسعر الصرف على « الهامش » طلبا وأن التجارة
مقومة بالأسعار الأجنبية — في حالة توازن.

ب — أن السبب الرئيسى لظهور الهامش هو اختلاف هيكل الأسعار المحلية عن هيكل أسعار السلع المستوردة ، وهذا يستتبع حدوث تغير فى صافي الهامش إذا ما حدث أى من السببات التالية :

(١) تغير أسعار السوق العالمية (سواء للشراء أو للبيع) .

(٢) تغير أسعار السوق المحلى اما بسبب تغير الهيكل الضريبي أو هيكل الأرباح أو تكاليف الإنتاج الحقيقية .

(٣) تغير الهيكل السلى للتجارة أو حجمها .

ج — أن هذا الهامش هو السبب الرئيسى لتوازن التجارة إذا ما قومت بالاسعار الاجنبية أما تقييما بالاسعار المحلية فسيكشف عن عدم توازنها

وذلك التوازن فى التجارة (مقومة بالعملة الاجنبية) قد يؤثر على عرض النقود أو حجم التداول النقدى أو لا يؤثر . والواقع أن الأثر النهائى لهذا الهامش على عرض النقود أو التداول النقدى يعتمد على الأثر التعويضى الذى يمكن أن تحدثه بنود أخرى إيجابية أو سلبية فى الليزانية العامة .

فن الممكن أن لا يحدث تغير الهامش تغيراً تبعياً فى حجم التداول النقدى أو عرض النقود وذلك إذا ما حدث تغير مماثل فى قطاعات اقتصادية أخرى عوض هذا التفسير . فجرد رفع فئات الضرائب المحلية على صادرات سلعة معينة ورفع أسعارها المحلية بالتبعية قد ينفى بهذا الفرض ظالماً وأن الارتفاع فى حجم الهامش السلبى (الإعانة التى ستحصلها مؤسسات التجارة مقابل هذا العبء الضريبي الجديد أو الانخفاض فى حجم الربح الصافى) سوف يقابله ارتفاع آخر فى إيراد الضرائب الحكوميه ويظل بذلك حجم التداول النقدى دون تغير يذكر .

وللإحاطة أنه إذا ما كان تخطيط الميزانية العامة قد تم بحيث توجد هناك حالة من التوازن النقدى العام فإن أثر التجارة على التداول النقدى سوف يكون محدداً بمحدود انحراف حجم التجارة الفعلى والهامش عن الأهداف الموضوعه . وقد يتبين الأمر أكثر وضوحاً إذا ما افترضنا أنه قد تم التوصل إلى الأهداف العامة للتصدير والاستيراد (مقومة بأسعار السوق المالية) دون الوفاء بالهدف المحدد للهامش وهو انحراف سيسبب زيادة فى حجم التداول النقدى (وبذلك تكون التجارة قد أثرت على عرض النقود بالزيادة) المحدد فى الخطة . وهذه الحالة هى الحالة التى تتلقى فيها مؤسسات التجارة حجماً أكبر من للمعونة أو قدرأ أقل من الربح عما هو فعلا . وهناك أكثر من سبب قد يؤدي إلى هذا الوضع كأن انحراف هيكل التجارة عما هو محدد فى الخطة أو انخفاض أسعار السوق المالية للصادرات بدرجة تخم زيادتها كياسا للابقاء على ذات الحصيلة المقررة من العملة الصعبة — هذا من جهة ومن جهة أخرى يمكن أن تسبب زيادة الواردات خارج نطاق أهداف الخطة (مقوماً بأسعار السوق الاجنبية) فى ظهور عجز مقابل فى التداول النقدى خارج نطاق الخطة أيضاً (وان كان من الممكن معالجة هذا الوضع بالخروج عن التخطيط للموضوع لهيكل التجارة بحيث يظل الهدف المحدد للهامش دون تغيير) .

هذا ومن الممكن إمتداد الدراما إلى الجوانب التضخمية والانكماشية إذا ما عرفت معلومات عن الخطط المقررة لقطاعات أخرى وعن مدى التوفيق فى الوصول إلى الأهداف المقررة فيها .

(٢) أثر التغير فى حجم التداول النقدى على الأسعار :

أدى الارتفاع غير المخطط فى حجم التداول النقدى خلال سنوات ما بعد الحرب مباشرة إلى ارتفاع عام فى مستوى أسعار دول الكتلة . واعتباراً من سنة ١٩٥٣ بدا وكأن إقتصادى الكتلة يفضلون نوعاً من التضخم لانكماشى عن التضخم للفتوح

Open Inflation ومنذ هذا التاريخ تغلب على مشكلة فائض السيولة بالاصلاحات النقدية أو تجميد الارصدة المصرفية أو زيادة الإنتاج ويعتقد أنها سبل أثبتت نجاحها وسيدوم عليها في المستقبل . وقد أدى هذا إلى وجود منفذ واحد لأى عدم توازن يحدث في التجارة الخارجية وهو تغير عرضى النقود دون تغير الاسعار المحلية .

(٣) أثر التداول النقدى على التجارة :

يعتمد الأثر المباشر للزيادة غير مخططة في عرض النقود على القطاع الذى تتركز فيه هذه الزيادة من قطاعات الاقتصاد القومى . لا أثر هناك لفائض الأرصدة المصرفية في مؤسسات التجارة الذى لا يحدث وفقا لتخطيط سابق ويكون نتيجة أرباح قدرية جاء بها تغير الاسعار العالمية . . أو غيرها من الأسباب . فتحصلت العملة الصعبة التى جاءت نتيجة عمليات تجارة خارجية يجب أن تحول إلى البنك للكرى الذى لا يحبذ الاستيراد خارج نطاق الحدود المحددة في الخطة ، أما الأرباح الزائدة عن الخطة (مقدرة بالعملة المحلية) فهى اما أن تنفق أو تعاد إلى الخزنة العامة بعد اعتماد كل ربح من أرباح السنة والملاحظ والحال كذلك أنه من الصعب بالنسبة لمؤسسات التجارة أن تشتري سلعا من السوق الحاية للتصدير تفوق ماهو محدد بالخطة ، مالم تكن أهداف إنتاج هذه السلع قد رفعت أساسا .

أما عن أثر الفوائض النقدية غير المخططة في قطاع ما فيعتمد على تخطيط ومراقبة تنفيذ النظام المصرفى للخطة للموضوعة للتداول النقدى في هذا القطاع . وبعض هذه الدول تحظى بنظام مصرفى بالغ الدقة والحرص يسحب هذه الأرصدة غير المتوقعة مع الخطة فورا (وفقا لقوانين « الرقابة على الروبل » ، « الرقابة على الزولوتى » . . الخ)

وإذا ما سمح لهذه المؤسسات أن تحتفظ بها فيكون على أساس الاحتفاظ بها حتى : -

(١) تنقل إلى قطاع الاستهلاك عن طريق الاسعار المرتفعة .

(٢) تستخدم للحصول على واردات تفوق المصدرة في الخطة .

(٣) تستخدم في شراء سلع موجهة أصلا للتصدير . ولما كان الحصول على إذن بالاستيراد خارج حدود أهداف الاستيراد بالخطة صعبا للغاية واستيلاء السوق المحلي على جانب من هدف التصدير المخطط محظور قانونا في أغلب دول الكتلة وتكفله قوانين خاصة تمنح مؤسسات التجارة أولوية مطلقة على مؤسسات الإنتاج وقوة اقتصادية أعظم . فإن هذه الفوائض النقدية تظل في هذا القطاع إلى أن تحمل نهاية السنة أو الفترة الزمنية للمينة التي يجب معها تحويل كافة هذه الأرصدة إلى الخزنة العامة .

ليس للفوائض النقدية في قطاع المستهلك أهمية تذكر بالنسبة للتجارة بالاستيراد الاستهلاكي خارج نطاق أهداف الخطة متميزان لم يكن مستحيلا وإشفاق العملة — المحلية في الخارج عن طريق السياحة أو السفر للخارج محدود بقيود النقد . أما الحصول على السلع المحلية للموجهة للتصدير فهو أمر لا يقل صعوبة عن سابقة . وبهذا يصبح أثر هذه الفوائض النقدية في قطاع المستهلك غير مباشر يكاد ينحصر في العطل النسبي الذي قد يسببه هذا الفائض النقدي في قطاع المستهلك غير مباشر يكاد ينحصر في العطل النسبي الذي قد يسببه هذا الفائض في الطاقة الانتاجية نتيجة تفضيل قدر من الراحة أو الفراغ عن العمل المثر طالما وأن لديه فائضا نقديا يمكنه من هذا .

الملاحق الإحصائية

الملحق الأحادي

١٠

أساس اختيار الإحصاءات

من المتميز الدخول في أى نوع من المقارنة للثمرة بين إحصاءات دول المجلس من جهة ودول منظمة التعاون والتنمية OEEC من جهة أخرى إذ أن تلك الأولى تختلف من حيث التبويب السليم والقياس للمادى ودرجة التفصيل. وحتى ١٩٦٠ لم يكن هناك سوى أربع دول من بين دول المجلس التي نشرت بيانات تصلح كأساس يكفى لاحتساب متوسطات سعرية . هذا وقد اعتمد بالنسبة للإحصاءات التالية على ما نشر في المصادر التالية :

الاتحاد السوفيتى :

Vneshniaia Torgovlia za 1965 god ; ... 1957 ; ... 1958
(Moscow 1958 , 1959)

بلغاريا :

Statisticheski Sbornik 1958—1959 (Sofia 1960) (trans.
by U.S. joint publication research service , JPRS 7862-1961

المجر :

Statistikai Evokonsu 1949—1955 ; 1957 (English Edition) ;
1958 (Budapest : 1975, 1957 , 1960) .

بولندا :

Statystyka Handlu Zagranicznego 1958 (Warsaw : 1959)

تحديد السلع التي ضمتها الإحصاءات

تنوعت السلع التي ضمتها الإحصاءات تنوعاً يفتا خصوصاً بالنسبة للجر وبلغاريا وقدت بالتالى للقرارات بين أسعار الوحدة قيمتها . لهذا اعتمد على المعينات الإحصائية فى ظل الافتراض بأن عملية تسعير السلع المتجانسة نسبياً التى وقع عليها الاختيار تكاد تتشابه بالنسبة لجميع السلع للتعامل فيها :

أعتمد اختيار هذه السلع على إجابة الثلاث أسئلة التالية :

(أ) هل السلعة موضع التقدير متجانسة بحيث لا تؤثر اختلافات الجودة على التقدير الذى يجرى إعداداه ؟

(ب) هل هناك اختلاف واسع فى جودة هذه السلع وهل يمكن عمل حساب له ؟

(ج) هل هناك وسيلة مادية لقياس هذا الاختلاف البين تمكن من ربطه رياضياً مع متوسط سعر الوحدة الذى يجرى قياسه ؟

وأخيراً اعتمد للؤلوف على اختياره الخاص لتحديد هذه السلع .

النتائج

تتضمن البيانات الإحصائية التالية مقارنات سعرية منظمة على الأساس التالى .

(أ) نسبة التجارة مع سوق معين سيحدد فى بداية الجدول تحت الرمز « أ » وتمثله العينة .

(ب) نسبة التجارة مع سوق آخر سيحدد أيضاً فى بداية الجدول تحت الرمز « ب » وتمثله العينة .

(ج) عدد السلع فى العينة .

(د) أثر العلاقة التصديرية Export Relation أو النفع المائد نتيجة تفضيل التصدير إلى السوق « أ » (إذا ما تمدى $\frac{1}{100}$) عن التصدير للسوق « ب » .

(هـ) العلاقة الاستيرادية Import Relation أو الذئع المائد نتيجة تفضيل الاستيراد من السوق « أ » (إذا ما تمدى $\frac{1}{100}$) عن الاستيراد من السوق « ب » .

نتائج الدراسة بالنسبة لبلغساريا

تختلف هذه النتائج التي تشملها البيانات الإحصائية رقم ١ ، ٢ عن النتائج التي توصل إليها Holzman نظرا لصغر حجم العينة الإحصائية هنا ^(١) .

(١) راجع كتاب Franklyn D. Holzman, « Some Financial Aspects — Soviet Foreign Trade », Comparisons of the U-S and Soviet Economies (Washington D' C : Joint Economic Committee' Congress of the U. S ' 1959) .

جول ١ -

التجارة المتبادلة بين بلغاريا ودول مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة

(أ) دول مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة الأخرى

(ب) دول العالم غير الشيوعي (٤٨ - ١٩٥٦) والدول غير الشيوعية في نصف

الكرة للشرق .

١٩٥٩	١٩٥٨	١٩٥٦	١٩٥٥	١٩٥٤	١٩٥٣	١٩٥٢	١٩٤٨	
٣٩,٦٪	٣٥,٢٪	٢٢,٣٪	٢٧,٦٪	٣٧,٩٪	٣٩,٧٪	٤٣,٨٪	٧٢,٨٪	(أ)
٤٤,٧٪	٦٠,٠٪	٢٨,٧٪	٤٧,٤٪	٥٩,٦٪	٤٣,٧٪	٤٥,٨٪	٣١,١٪	(ب)
٥٢	٥١	١٨	١٧	١٥	١٢	١٢	٧	(ج)
١٢,٨٪	١٢,٤٪	١٣,١٪	١١,٥٪	١٠,٤٪	٧,٤٪	٥,٩٪	٨,٢٪	(د)
٢٣,٢٪	٢٣,٥٪	٩,٤٪	١٨,٠٪	١٨,٥٪	١٨,٩٪	١٣,٤٪	٣,٧٪	(أ)
٣٤,٢٪	٤٤,٩٪	٢٢,٧٪	٣٣,٦٪	٥٧,٦٪	٤٢,٧٪	٤٤,٣٪	٨,٧٪	(ب)
٥٠	٤٩	١٧	١٦	١٤	١١	١١	٦	(ج)
١٤,٧٪	١٤,٦٪	١٢,٧٪	١١,٩٪	١٣,١٪	١١,٧٪	٨,٥٪	١٠,٣٪	(د)
٢٣,٩٪	٣٠,٦٪	٦,٢٪	٣,٩٪	٤,٥٪	٥٪	٧,٩٪	٨,٢٪	(أ)
٤٥,٩٪	٥٢٪	٦,٦٪	٥,٧٪	١,٤٪	٧,١٪	٥,٥٪	٩,٤٪	(ب)
٢٣	٢٨	٦	٥	٥	٧	٦	٦	(ج)
٩١,٧٪	١١٣,٩٪	١١٣,٤٪	١٠٧,٣٪	٩٣,٤٪	١١١,٨٪	١٥٩,٥٪	٨٨,٠٪	(د)

جدول - ٢

التجارة المتبادلة بين بلغاريا والاتحاد السوفيتي ودول شرق أوروبا المركزية

(أ) الاتحاد السوفيتي

(ب) دول شرق أوروبا المركزية.

١٩٥٩	١٩٥٨	١٩٥٦	١٩٥٥	١٩٥٤	١٩٥٣	١٩٥٢	١٩٤٨	
								عينة التصدير
% ٤١,٠	% ٣٤,١	% ٢٤,١	% ٢٦,٨	% ٤٠,٢	% ٤٢,٩	% ٤٤,٤	% ٨٧,٥	(أ)
% ٤٨,٤	% ٥٤,٥	% ١٧,٥	% ٢١,٦	% ٢٨,٦	% ٣٤,٣	% ٣٥,٩	% ٣٥,٢	(ب)
٣٦	٢٤	١٢	١٢	١٠	١٢	١١	٢	(ج)
% ٨٠,٦	% ٨٢,٣	% ٧٤,٧	% ٨٣,٥	% ٨٨,٥	% ٨٣,٢	% ٩٧,٧	% ٩٨,٢	(د)
								عينة التصدير
								دون التبغ
% ٢٦,٣	% ٢٥,٥	% ٧,٧	% ١٠,٠	% ١١,٣	% ١٦,٢	% ٧,٣	—	(أ)
% ٢٩,٦	% ٣٦,٤	% ٩,٧	% ١٠,٤	% ٢١,٣	% ٢٣,٣	% ١٨,١	—	(ب)
٣٥	٢٣	١١	١١	٩	١١	١٠	—	(ج)
% ٩٢,٥	% ٩٢,٦	% ٩٤,٩	% ٩٢,٨	% ٩١,٦	% ٩٤,٣	% ٨٩,٠	—	(د)
								عينة الاستيراد
		% ١٠,٩	% ٦,١	% ٨,٠	% ٦,٧	% ٨,٥	% ٨,٦	(أ)
			% ٢,٧	% ٣,٦	% ٤,٢	% ٥,٧	% ٥,٠	(ب)
			٧	٩	٩	٩	٦	(ج)
			% ٩١,٢	% ٩٧,٨	% ١٠١,٩	% ١٠٠,٧	% ١٣,٦	(د)

نتائج الدراسة بالقائمة الجبرية:

تختلف الإحصاءات للخدمة الصادر الإحصائية الجبرية بعض الشيء خلال السنوات الأخيرة عما هو وارد في إحصاءات ما قبل سنوات قليلة خصوصاً من ناحية تفصيل البيانات وأرقام المتغيرة مع الأعداد السوفيتي لهذا ضمن البيانات سنة ١٩٥٥ بالتعمق الذي وردت عليه في القترتين .

جدول (٣) تجارة البحر الخارجية مع دول الكتلة ودول غرب أوروبا

أ - دول مجلس الوحدة الاقتصادية للبلدة الأخرى . ب - السوق الأوروبية المشتركة وسويسرا والسويد .

١٩٥٨	١٩٥٧	١٩٥٦	١٩٥٥	١٩٥٤	١٩٥٣	١٩٥٢	عينة التصدير
٪١٠٠٧	٪١١٠٨	٪١١٠١	٪١٠٠١	٪١١٠٥	٪١٠٠٠	٪١٠٠٨	(أ)
٪٣٣٠٣	٪٤٣٠٢	٪٣٠٠٤	٢٣٠٧	٪ ٣٩٠٦	٪ ٣٥٠٥	٪ ٣٢٠٢	(ب)
١٦	١٩	١٥	١٨	١٦	١٦	١٥	(ج)
٪١٢٣٠٩	٪١١٧٠٧	١٦٨٠٣	٪١٢٣٠٨	٪١١٥٠٠	٪١٢٣٠٥	٪١١٣٠٣	(د)
٪٩٠٤	٪٢٥٠٢	٪٧٠٨	٪٢٠٤	٪ ١٠٠٣	٪ ١٠٠٠	٪ ٦٠٥	عينة الاستيراد
٪٣٠٧	٪٢٢٠٠	٪٢٠٨	٪ ١٠١	٪ ١٩٠٥	٪ ٢٠٠٧	٪ ٥٠٥	(أ)
٩	١١	٤	٤	٩	١١	٨	(ب)
٪٩٥٠٤	٪١٠٧٠٢	١١٦٠٨	٪٨٦٠٧	٪١٠٣٠٧	٪ ٧٣٠٥	٪ ١١٠٠٨	(ج)
							عينة الاستيراد من كوك
				٪ ٣٠١	٪ ٥٠٢	٪ ١٠٢	(أ)
				٪ ١٥٠٠	٪ ١٥٠١٠	٪ ٣٠٥	(ب)
				٨	١٠	٧	(ج)
				٪ ٨٩٠٨	٪ ٦٦٠٧	٪ ٨٥٠٠	(د)

جدول (٤)

تجارة البحر المتبادلة مع الاتحاد السوفيتي ودول شرق أوروبا المركزية

أ - الاتحاد السوفيتي

ب - دول شرق أوروبا المركزية

١٩٥٨	١٩٥٧	١٩٥٦	١٩٥٥	١٩٥٥	١٩٥٤	١٩٥٣	١٩٥٢	عينة التصدير
٠.٤,٠	٠.٥,١	٠.٦,١	٠.٥,٤	٠.٧,٧	٠.٩,٥	٠.١١,٠	٠.١٣,١	(أ)
٠.٤٣,٧	٠.٤,١	٠.٢,٢	٠.٢,٨	٠.٨,٢	٠.٧,٩	٠.٦,٩	٠.٨,١	(ب)
٠.١١٢,٢	٤	٤	٢	٧	٦	٥	٦	(ج)
	٠.١١٩,٥	٠.١١٢,٩	٠.١٥٤,٨	٠.٩٣,٠	٠.٩٥,٢	٠.٩٥,٠	٠.٨٩,٢	(د)
								عينة التصدير
—	—	—	—	٠.٦,٩	٠.٦,٣	٠.٨,٩	٠.١١,٤	(أ)
—	—	—	—	٠.٥,٣	٠.٦,٧	٠.٥,٤	٠.٦,٥	(ب)
—	—	—	—	٥	٥	٤	٥	(ج)
—	—	—	—	٠.٩٦,٩	٠.٩٠,٩	٠.١٠٥,٢	٠.١٠٨,٨	(د)
								عينة الاستيراد
٠.٣٥,٦	٠.٣٩,٢	٠.٣١,٤	٠.٢٢,٧	٠.٤٦,٧	٠.٢١,٠	٠.١٤,٢	٠.١٢,٠	(أ)
٠.٢١,٠	٠.٢٦,٥	٠.٢٧,٠	٠.٢٤,٢	٠.١٩,٢	٠.١٣,٣	٠.٢١,٩	٠.١٩,٥	(ب)
٩	١١	١٠	٩	١٠	٩	٩	٦	(ج)
٠.١٠٩,٥	٠.١٠٩,٥	٠.١٠٩,٥	٠.١٠٠,٧	٠.١٠٤,٧	٠.٩٥,٨	٠.١٠٠,٥	٠.٩١,٨	(د)
								عينة الاستيراد
٠.٢٦,٨	٠.٣٤,٥	٠.٢٣,٤	٠.١٤,٧	—	—	—	—	(أ)
٠.١٤,٢	٠.١٧,١	٠.١٦,١	٠.١٧,٥	—	—	—	—	(ب)
٨	١٠	٩	٨	—	—	—	—	(ج)
٠.١١١,٤	٠.١٠٧,٥	٠.١٠٢,٨	٠.١٠٣,٨	—	—	—	—	(د)

نتائج الدراسة بالنسبة لبولندا

جدول (٥)

تجارة بولندا الخارجية

أ — دول المجلس الأخرى أ — الاتحاد السوفيتي
ب — دول السوق الأوروبية المشتركة ب — دول شرق أوروبا المركزية

١٩٥٨	١٩٥٨	عينة التصدير
٪٣٩ر٢	٪٣٨ر٥	(أ)
٪٥٢ر٤	٪٦٣ر٨	(ب)
٢٨	٧٢	(ج)
٪٩٦ر٧	٪١٣٢ر٠	(د)
		عينة التصدير دون الفحم
٪١٨ر٣	٪١٤ر٤	(أ)
٪٢٤ر٧	٪٣٧ر٨	(ب)
٢٧	٧١	(ج)
٪٩٩ر٧	٪١٢٠ر٨	(د)
		عينة الاستيراد
٪٣٤ر٨	٪٦ر١	(أ)
٪١٣ر٢	٪٢٤ر٧	(ب)
٤١	٦٦	(ج)
٪١٠٥ر٣	٪١٠١ر٨	(د)

نتائج الدراسة بالنسبة للاتحاد السوفيتي

جدول (٦)

تجارة الاتحاد السوفيتي للتبادلة مع دولة الكتلة

وغرب أوروبا

أ - دول شرق أوروبا المركزية

ب - غرب أوروبا

١٩٥٨	١٩٥٧	١٩٥٦	١٩٥٥	
				عينة التصدير
%٤٩,١	%٤٩,٥	%٤١,١	%٤٣,٧	(أ)
%٤٨,٥	%٤٨,٧	%٥٦,٢	%٤٥,٥	(ب)
٣٥	٣٦	٣٦	٣٥	(ج)
%١١٤,٤	%١٠٥,٧	%١١٢,٥	١١٦,٧	(د)
				عينة الاستيراد
%٥,٨	%٧,٤	%٧,١	%٥,٥	(أ)
%٢٤,٨	%٢٦,٣	%١٥,٢	%١٥,٢	(ب)
١٨	٢٤	٢٦	١٨	(ج)
%١٠٨,٤	%١١٢,٢	%١١٦,٥	١٠١,٢	(د)

اختلفت طرق إثبات التميز الذى يمارسه الاتحاد السوفيتى فى المعاملة فيما بين دول شرق أوروبا المركزية إذ اعتمد على حساب متوسط سعر تصدير أو استيراد الوحدة إلى دول المجلس أو منها (فيما عدا البانيا) واحتسبت كذلك أسعار التصدير أو الاستيراد لكل دولة على حدة كنسبة من ذلك المتوسط وبحذر الاسترشاد بالبيانات التالية بالنسبة لأى مقارنة سعرية تجرى .

« أ » كنسبة من صادرات الاتحاد السوفيتى إلى الدول التى تمثلها العينة .

« أ' » كنسبة من واردات الاتحاد السوفيتى من الدول التى تمثلها العينة .

« ب » عدد السلع المضمنة فى العينة

« ح » العلاقة التصديرية Export Relation أو الفائدة النسبية من التصدير

لهذه النسبة (إذا كانت أقل من ١٠٠ ٪)

« ح' » العلاقة الاستيرادية أو الفائدة النسبية للاستيراد من هذه الدولة (إذا ما تعدت

١٠ ٪) Import Relation

جسول (٧)

تجارة الاتحاد السوفيتي مع دول شرق أوروبا المركزية كل على حده

١٩٥٨	١٩٥٧	١٩٥٦	١٩٥٥	عينة التصدير
				بلغاريا
٢٦,٠	٣٦,٦	٢٧,٢	٢٠,٢	(أ)
٢٢	٢٥	٢٥	٢٧	(ب)
٩٦,٨	١٠٣,٤	٩٨,٠	٩٨,٦	(ج)
				تشيكوسلوفاكيا
٦٤,٦	٦٣,٩	٥٧,٢	٦٢,١	(أ)
٤٢	٤٩	٥٢	٤٣	(ب)
٩٨,٢	٩٨,٩	٩٩,٤	٩٨,٩	(ج)
				ألمانيا الديمقراطية
٥٥,٨	٥٦,٩	٥٦,٧	٥٣,٥	(أ)
٥٠	٥٢	٥١	٤٣	(ب)
١٠٧,٠	١٠١,٢	٩٨,٨	٩٩,٢	(ج)
				الجمهورية
٦١,٤	٦٧,٦	٥٥,٢	٥٨,٨	(أ)
٤٧	٤٤	٤٣	٢٥	(ب)
٩٨,٦	١٠٠,٤	١٠٢,٢	١٠٠,٣	(ج)
				رومانيا
٥٣,٤	٦٥,٧	٤٢,٣	٣٥,٦	(أ)
٢٨	٣١	٣١	٢٦	(ب)
١٠٠,٠	٩٨,٦	١٠٢,٩	١٠٢,٩	(ج)
				يوغوسلافيا
٢٣,٨	٤٠,٣	٣١,٦	٢١,٤	(أ)
٢٣	٢٥	٢٥	٢٤	(ب)
٩٩,٤	٩٩,٣	٩٩,٨	٩٧,٦	(ج)

١٩٥٨	١٩٥٧	١٩٥٦	١٩٥٥	صينة الاستيراد
% ٢١,٥ ١٥	% ٢٠,١ ١٤	% ٢٤,٩ ١٧	% ٣١,٠ ٧	(١)
% ٥٩,٩	% ٩٧,٠	% ٩٧,٥	% ٩٨,٠	(ب)
				(٣)
				تشيكوسلوفاكيا
% ٨,٣ ٧	% ٥,٨ ١٥	% ٧,٤ ١٠	% ٨,٧ ٥	(١)
% ١٠٣,٦	% ١٠٣,٧	% ١٤٠,٤	% ١٠٦,٦	(ب)
				(٣)
				ألمانيا الديمقراطية
% ١,٦ ٥	% ٣,٤ ١١	% ٥,٨ ١٥	% ٦,٠ ١٢	(١)
% ٩١,٣	% ٩٤,٠	% ٩٤,٤	% ٩٢,٣	(ب)
				(٣)
				المجر
% ٧,٦ ١٠	% ٩,٢ ١١	% ٨,٤ ١٦	% ٧,٦ ١٠	(١)
% ١٠٤,٦	% ١٠٧,٤	% ١١٠,٩	% ١٠٦,٠	(ب)
				(٣)
				بولند
% ٦,٣ ١١	% ٣,٤ ١١	% ٩,٠ ١٤	% ١٠,٢ ٨	(١)
% ١٠٣,٠	% ٩٥,٨	% ١٠١,٣	% ٩٩,٥	(ب)
				(٣)
				رومانيا
% ١٣,٧ ١٥	% ٤٢,٧ ٨	% ٤٢,٩ ٢١	% ٤٢,٢ ١٥	(١)
% ١٠١,٤	% ١٠١,٧	% ١٠٠,٦	% ١٠٠,٤	(ب)
				(٣)

الملحق الإحصائي

« ب »

يظهر هذا الملحق بعض البيانات الإحصائية التي تكمل ما ورد بالكتاب ذاته
من المصادر الإحصائية لهذه البيانات وتلك .

(١) المستوى الأمثل للتجارة : " Trade Potential "

تظهر من بين المشاكل الجديدة التي تحيط بمحاولة مقارنة معدل الإنتاج الصناعي
للفرد فيما بين دول الكتلة الاشتراكية مشكلتان رئيسيتان ، الأولى اختيار الأوزان
الدقيقة لترجيح التقديرات والثانية الحصول على المعلومات ذاتها .

لم تصدر سلطات الكتلة ذاتها سوى مقارنتين لهذا المعدل ضمنهما الكتاب عندما
تعرض لهذا الموضوع ولكن لم تقصص عن طريقة التقدير التي استخدمت فيهما . تظهر
المشكلة مرة أخرى عند محاولة عمل هذه المقارنة بالدولارات ويستدعي الأمر الاعتماد
على بعض التقديرات الغربية في هذا الخصوص . قدر Stoiper , Roscamp ^(١)
معدل الإنتاج الصناعي للفرد سنة ١٩٥٥ بـ ٩٩٠ مارك ألماني (يعادل المارك الألماني
الغربي سنة ١٩٥٩) أما عن تقديرات Gilber , Klavis ^(٢) للأسعار التيسية في ألمانيا
والولايات المتحدة فهذه القيمة تعادل ٣٨٧ دولار أمريكي إذا ما استخدمت الأسعار
الأمريكية في الترجيح أما استخدام الأسعار الأوربية فيجعل القيمة — ٣٠٤ دولار
أمريكي . (حسب قيمة الدولار الأمريكي سنة ١٩٥٠ ، أما قيمته ١٩٥٥ فيكون الرقبن
— ٤٣١ ، — ٣٣٩ على الترتيب .

(1) Wolfgang Stölper and Karl Roscamp , The Structure of the East German Economy (Cambridge : Harvard U. Press , 1960)

(2) Wilton Gilbert and Irving B. Kravis in An International Comparison of National Products and the Purchasing Power of Currencies (Paris : OEEC · 1954) .

اعتمد في بيانات السكان على كتاب الإحصاء السنوى للأمم المتحدة ١٩٥٦
كذلك اعتمد على معادلتين رياضيتين في تقدير حجم التجارة الأمثل الأولى وردت في
مقال Ghentry « نماذج التنمية الصناعية » الذى نشر في (American Economic
Review) العدد الرابع ١٩٦٠ ، أما الثانية فن وضع المؤلف ذاته .

جلول - ١

معدل الإنتاج الصناعى للفرد لدى دول الكتلة

خلال السنة ١٩٥٥

تقديرات المؤلف	الأرقام القياسية	البلد
وفقا لتوسط الأسعار في أوروبا بالدولار الأمريكي	وفقا للأسعار في الولايات المتحدة بالدولار الأمريكي	المدة في الكتلة
٩٩	١٢٥	٤٦
٢٥٨	٥١٥	١٨٩
٣٤٥	٤٣١	١٥٨
١٨٩	٢٤٠	٨٨
٢١٥	٢٧٣	١٠٠
١١٤	١٥٨	٥٨
٢٦٤	٣٢٥	١٢٨
١٨٣ إلى ٣١٠		

(٢) إحصاءات اتجاه التجارة :

أ — مصدر الاحصاءات والتقديرات للترتيبةها :

اعتمد في احصاءات ما قبل الحرب على عدة مصادر منها

The foreign Trade by Areas , 1928 , 1937 — 1953 (Paris : OEEC 1954) ; The Network of World Trade ; Directions of International Trade (Statistical Papers T. Joint Publications of UNO , IMF and BIRD)

: * Preyar Regional Interdependence and Post-war International Trade in Germany , Econmic Bulletin for Europe , 3/1949.

وقد كان وجه الصعوبة الرئيسى هو تقدير حجم تجارة الجزء من « ألمانيا ما قبل الحرب » الذى أصبح الآن ألمانيا الديمقراطية . وقد تضمن المرجع المشار إليه بمالية تقدير لتجارة ألمانيا بشرطها الخارجية والداخلية سنة ١٩٣٦ . أما بالنسبة لألمانيا الديمقراطية بوضعها الحالى سنة ١٩٣٨ فقد اعتمد المؤلف على تجارة المنطقة السوفيتية فى ألمانيا مضافا إليها تجارة نصف برلين كنسبة للتجارة الإجمالية خلال تلك السنة . ثم ضرب لإجمالى التجارة الألمانية فى هذه النسبة لما بعد ذلك من سنوات .

اعتمد فى أرقام تجارة الكتلة خلال السنوات ٤٨ — ١٩٥٤ على مصادر متفرقة منها .

Developments in the Foreign Trade of Eastern Europe and the Soviet Union — Economic Survey of Europe for 1957 — Statistiken zur wirtschaft Ost — und Sudosteuropas Vol. III (Bruno Kiesewetter) Handel und Verkehr (W. Berlin : Duncker und Humbolt , 1957) .

والجدير بالملاحظة أن سائر التقديرات تختلف بعض الشيء عن هذه خصوصاً

بالنسبة لسنة ١٩٤٨ .

أما البيانات عن سنة ١٩٥٥ حتى ١٩٦٠ فقد اعتمد على المصادر التالية فيها :

Development in Foreign Trade of Eastern Europe and the USSR
Foreign Trade and Economic Development in Eastern Europe and
the USSR (Economic Bulletin of Europe 1/1959) . International
Trade Statistics 1960 .

كذلك المصادر الإحصائية التي ورد ذكرها في الملحق الإحصائي «أ» كانت التقديرات مباشرة فيما عدا رومانيا التي لم تنشر أى بيانات عن تجارتها الخارجية حتى ١٩٥٨ . أما عن أرقام التجارة حتى ١٩٥٨ فقد اعتمد المؤلف على تقديرات اللجنة الاقتصادية لأوروبا الواردة بالمراجع المشار إليها أيضا . اعتمد في التوزيع النسبي للتجارة على المعلومات عن تجارة رومانيا مع العالم بعد تعديلها وأخذ البيانات الماثلة لسنة ١٩٥٦ التي نشرت في أحد المراجع السابقة .

(ب) التجارة مع الدول النامية:

اعتمد المؤلف على بيانات الدول النامية ذاتها بعد أن ثبتت تعذر اعتماده على مانصره دول الكتلة من احصاءات عن تجارتها مع هذه الدول . كان المصدر الرئيسي هو كتابي Direction of Foreign Trade—Direction of International Trade . وقد قسمت الدول على النحو التالي :

دول أمريكا اللاتينية جميع دول أمريكا الجنوبية والشالية فيما عدا الولايات المتحدة وكندا .

الدول العربية عدن - الجزائر - ج.ع.م - إيران - العراق -

الكويت - الأردن - لبنان - ليبيا - المغرب -
السعودية - سوريا - السودان - تونس .

الدول الإفريقية كل دول القارة ما عدا اتحاد جنوب إفريقيا والدول التي
يضمها العالم العربي .

الدول الآسيوية كل دول القارة ما عدا اليابان وإسرائيل
والدول الشيوعية في آسيا والدول التي يضمها
العالم العربي .

ظهرت عدة صعوبات منها احتمال القيمة فوب أو سيف والثانية عدم توفر بعض
هذه الاحصاءات لدى الدول الأخرى المشتركة في التجارة (أفغانستان مثلا) وأخيرا عدم
اكتمال بيانات سنة ١٩٦٠ والاعتماد على التقدير في بعضها .

(٣) درجة التخصص في الاستيراد أو « المورد الوحيد » Main Supplier

يعتبر الاستيراد متخصصا إذا ما كانت إحدى دول المجلس تعد الأخرى بـ ٩٥ ٪
من وارداتها من هذه السلعة من دول الكتلة . يعتمد الحكم على جانب التخصص هذا
اعتمادا رئيسيا على وفرة البيانات واكتمالها ؛ والدولتين الوحيدتين اللتين توفر لهما هذا
العنصر هما الاتحاد السوفيتي وبولندا .

جدول (٢)

نسبة الواردات الاجالية « المخصصة »

١٩٥٨ ٪	١٩٥٧ ٪	١٩٥٦ ٪	١٩٥٥ ٪	
٢٤	٢٩	٣٠	٣٣	الاتحاد السوفيتي مع كل دول
٢١	٢٢	٢٤	٢٦	المجلس ماعدا بولندا
٤٠	—	—	—	بولندا مع كل دول المجلس
٢٩	—	—	—	بولندا مع كل دول المجلس ماعدا الاتحاد السوفيتي

جدول (٣)

نسبة واردات الاتحاد السوفيتي المخصصة من كل دول المجلس

١٩٥٨ ٪	١٩٥٧ ٪	١٩٥٦ ٪	١٩٥٥ ٪	
١٢	٢٤	٢٩	٣٦	ألبانيا
٣٢	٣٢	٣٥	٤٨	بلغاريا
١٠	١٠	١٠	٨	تشيكوسلوفاكيا
٢٧	٢٦	٣٢	٣٦	ألمانيا الديمقراطية
٦	٧	١٦	١٤	المجر
٤٨	٧٥	٦١	٦٣	بولندا
٢٧	٢٦	٢٢	٣٣	رومانيا

جدول (٤)

نسبة الواردات المخصصة لبولندا من كل دول المجلس

١٩٥٨

%

٤٠	البانيا
٤٧	بلغاريا
١٤	تشيكوسلوفاكيا
٤٢	ألمانيا الديمقراطية
٢٥	المجر
٢٩	رومانيا
٥١	الاتحاد السوفيتي

جدول (٥)

نسبة واردات الاتحاد السوفيتي المخصصة من كل دول المجلس مقسمة تقريبا أكثر عمومية

١٩٥٨	١٩٥٧	١٩٥٦	١٩٥٥	
%	%	%	%	
				المصادر الأولية
٢٦	٢٩	٢٨	٢٣	ماكينات
				مصادر أحدث
٢٢	٢٤	٢٥	—	ماكينات
٣٧	٤٣	٤٥	—	مواد خام
٣٢	٤٠	١٧	—	مواد غذائية وحيوانات
٤	٧	٥	—	منتجات استهلاكية مصنعة

(٤) تقديرات التجارة الخارجية لألمانيا الديمقراطية : جدول - ٦

التغير السنوى فى تجارة ألمانيا الديمقراطية

الواردات %	الصاحرات %	السنة
٩ر٩	٢٦ر٠	١٩٥١
١٨ر٣	١٠ر٢	١٩٥٢
٣٤ر٣	١٣ر٣	١٩٥٣
١٤ر٢	٥٩ر٣	١٩٥٤
٧ر٧	١ر٠	١٩٥٥
٥ر٤	١٥ر٦	١٩٥٦
١٦ر٢	٩ر٨	١٩٥٧
٨ر٨	٨ر٢	١٩٥٨
٢٠ر٠	١٤ر٣	١٩٥٩

(٥) الدخل القومى والانتاج الصناعى فى ألمانيا الديمقراطية :

لا يجب الاعتماد بدرجة رئيسية على الاحصاءات الرسمية الالمانية إذ أن طريقة حساب الدخل القومى والانتاج الصناعى تنطوى على قدر كبير من التكرار .

وهناك مقارنة معبرة بين الزيادة فى الدخل القومى فى ألمانيا الغربية التى تبلغ ٩ر٤ ٪ سنوياً (حسب التعريف الغربى للدخل القومى) أو ١٠ر٣ ٪ (حسب التعريف للماركسى) خلال السنوات ٥٠-١٩٥٥ والانتاج الصناعى الذى تزايد خلال هذه الفترة بـ ١٢ر٢ ٪ (حسب أسعار ١٩٥٠)

التغير السنوى فى الناتج القومى لألمانيا الديمقراطية

١٩٥٨ - ١٩٥٥	١٩٥٥ - ١٩٥٠	
		البيانات الرسمية لسلطات الألمانية
٦٠١	١٣٠٤	Bruttoprodukt بالاسعار الجارية
٧٠٤	١١٠٢	Nettoprodukt بالاسعار الجارية
—	١١٠٢	Bruttoprodukt بالاسعار الثابتة
—	١٠٠٢	Nettoprodukt بالاسعار الثابتة
٧٠٥	١١٠٣	Nettoprodukt مضاف اليه الاستهلاك
		التقديرات الغربية
		Stolper تقديرات للدخل القومى
٤٠٧	٨٠٧	الإجمالى بالتعريف
		للاركنى
		تقديرات » للدخل القومى
٤٠٨	٧٠٧	الإجمالى بالتعريف
		الغربي
		كلاهما بالاسعار ١٩٥٠

جدول - ٨

التغير السنوى فى الإنتاج الصناعى فى ألمانيا الديمقراطية

١٩٥٨ - ١٩٥٥	١٩٥٥ - ١٩٥٠	البيانات الرسمية للسلطات الألمانية	
٩٥	١٤٧	Bruttoprodukt	بالأسعار الجارية
٩٥	١٥٧	Nettoprodukt	بالأسعار الجارية
٨٣	١٣٧	Bruttoprodukt	بالأسعار الثابتة
—	١٤٨	Nettoprodukt	بالأسعار الثابتة
		التقديرات الغربية	
٥٤	١١٥	(1) Stolper	تقديرات
—	٨٩	(2) Zauberman	تقديرات
—	٧٧	Germanicus	تقديرات
—	٨٣	Abeka	تقديرات

Wolfgang Stolper and Karl Roskamp , The Structure of the East German Economy (Cambridge : Harvard U. Press , 1960 (1)
A. Zauberman , Industrial Development in Czech. Oxford , 1958 (2)

(٧) توزيع التجارة على مدار السنة :

جداول (٩)

نسبة المعز في تجارة بلغاريا خلال فترات زمنية معينة

الواردات		الصادرات		الفترة
١٩٥٩ %	١٩٥٨ %	١٩٥٩ %	١٩٥٨ %	
٢٠,٣ (٩,٤)	٢٣,٩ (١٠,٢)	١٧,٦ (٩,٢)	١٨,٥ (٨,٥)	الربع الأول مارس
٢٧,٨ (١٢,٤)	٢٥,٣ (١٠,٢)	١٩,٤ (٧,٧)	٢٢,٨ (١٠,٥)	الربع الثاني يوليو
٢٤,٦ (١٠,٣)	٢٣,٠ (٩,٦)	٢٣,١ (١٩,٧)	٢٥,٩ (١١,٧)	الربع الثالث سبتمبر
٢٧,٣ (١٣,٥)	٢٧,٨ (١٣,٨)	٢٩,٩ (١٩,٦)	٣٢,٧ (١٤,٥)	الربع الرابع ديسمبر

للمصادر التي اعتمد عليها في الجزء الخاص بالخططة في ألمانيا الديمقراطية :

- Der Aussenhandel der SBZ M 1953, Plan 1954 und 1. Halbjahr 1954 (Bonn, Bundesministerium für gesamtdeutsche Fragen , m, 1954)
- Der Aussenhandel der SBZD in Jahr 1952 und Plan 1953 (Bonn B. f. g. H., 1953)
- Bericht der Staatlichen Plankommission , Statistische Praxis 2/1951.
- Economic Survey of Europe Various issues.
- Erfüllung des ersten Fünfjahresplanes der industriellen Brutto — produktion , Statistische Praxis m 5/1956.
- Willi Huttenrauch , Zu neuem Erfolg en, Der industriellen Aussenhandel VII , 1-1957.
- Heinrich Rau, Der Volkswirtschaftsplan 1950, Volkswirtschaftsplan 1950 (E. Berlin 1950).
- Kurt Richter. Der Fünfjahrplan , Statistische Praxis , 9-1950.

(٨) مظاهر مركزية - نظام التخطيط :

جدول (١٠)

درجة التفضيل في عملية التخطيط

السنة	مراكز التخطيط الصناعي	سلع الحصة الصناعية	المراكز في الحصة الحكومية	الموازن المادية (مركزية)
١٩٥٠	—	—	—	—
١٩٥١	—	—	—	—
١٩٥٢	—	—	—	—
١٩٥٣	—	—	—	—
١٩٥٤	٢,٢٨٨	٤٨٣ — ٢٣٠	—	—
١٩٥٥	—	٦٨٨	٩٥٥	—
١٩٥٦	—	—	٨١٠	١,٥٠٠
١٩٥٧	٢,٢٧٩	٥٥٣	٤٤٠	—
١٩٥٨	—	٣٩٧	—	—
١٩٥٩	٢,٤٨٥	٤٢٦ — ٤٠٨	٥٦٠	٥٧٠
١٩٦٠	—	٢٦٣	—	—

(٩) البيانات المتعلقة بالسكان والقوة العاملة :

اعتمد بالنسبة لإحصاء السكان فيما بين ٣٨ : ١٩٥٨ على الكتاب السنوى للإحصاء في ألمانيا الديمقراطية ١٩٥٨ . استمدت بيانات المذكور من سن ١٥ إلى ٦٥ للأنث من سن ١٥ إلى ٦٥ على المصدرين الآتين :

- *Bewolkerungsentwicklung und Arbeitskräftepotencial in Mitteldeutschland , Vierteljahrshäfte zur wirtschaftsforschung 2-1959.*
- *Manpower and Employment in Eastern Europe and the USSR Economic Survey of Europe for 1957.*

استمدت بيانات القوة العاملة لسنوات ٣٩ إلى ٥١ من Stolper & Roskamp أما بيانات الفترة ٥٢ — ١٩٥٨ فقد استمدت من الكتب الإحصائية السنوية . لا تتضمن هذه البيانات بالنسبة لألمانيا الديمقراطية — العاملين في وزارة الداخلية أو القوات المسلحة أو البوليس أو مناجم اليورانيوم .

اعتمد في التقديرات الغريبة على كتاب

Wirtschaftswissenschaftliches Inst. der Gewirkschaften (March 1954) .

(١٠) حساب القيادة السعرية :

أخذت العينات من كتابي

- *Venshniaia Torgovlia za 1958.*
- *Statystyka Handlu Zagranicznego 1958.*

وكان وجه الصعوبة الرئيسى هو إيجاد مجموعة السلع المتجانسة التى تصلح كمينه ومحاولة التقريب بين هذه السلع لوضعها موضع المقارنة .

حدد العيّنات بالحدود التالية :

جـول - ١١

عيّنات التسمير القياى

عدد السلع نسبة تجارة الاتحاد السوفيتى نسبة تجارة بولندا مع			
مع بلغاريا وتشيكوسلوفاكيا بلغاريا وتشيكوسلوفاكيا			
والبحر ورومانيا وألمانيا وألمانيا والبحر ورومانيا			
%			
الواردات	١١	٨٨	٨٧
الصادرات	١٠	٨٢	٤٣٩

مصدر المعلومات الخاصه بغرب أوروبا هي

Foreign Trade by Areas 1928 , 1937 - 53 (1954) .

كذلك

Direction of International Trade and Interegional Trade Statistics (1960)

ظهرت عدة صعوبات اعترضت حساب درجة « ثلاثيه المعاملات » عدم اتفاق المعلومات المتوفرة عن فترة ما قبل ١٩٥٠ واختلاف طريقه تقييم التجارة وإدخال بعضها لتجارة اعاده التصدير في أرقام الصادرات كذلك استبعاد البعض الآخر لبعض السلع من ميزانها التجارى في وقت كانت فيه دول أخرى تضمنها فيه وأخيراً إهمال بعض الدول أرقام تجارتها مع بعض الدول الأخرى .

استثنيت تجارة دول شرق أوروبا المركزيه مع ألمانيا نظراً للعجز المزمن في تجارتها بحيث تعذر مقارنتها بدوله ما في غرب أوروبا . كذلك استبعدت تجارة هذه الدول مع الاتحاد السوفيتى نظراً لاعتماد معظم الاقتصاديين الغربيين بأن بنود كثيرة غير منظوره لم تضمن في هذه الأرقام .

اعتمد على السوق الاوربيه المشترك كأساس مقارن وقد اعتمد على طريقتين مختلفتين لتقييم الواردات أما الصادرات فقد قيمت فوب .

جدول (١٢)

درجة الاعتماد على المعاملات الثلاثية في كسنتين تجاريتين

السنة	شرق أوروبا المركزية		غرب أوروبا	
	تقديرات المؤلف للتجارة	تقديرات المؤلف للتجارة	الواردات قرب	الواردات تبع
	%	%	%	%
١٩٤٨	٩	—	١٣	١٩
١٩٥٠	١١	—	٢٠	١٨
١٩٥١	٨	—	١٥	١٦
١٩٥٢	٨	—	١١	١٢
١٩٥٣	٨	—	١٥	١٧
١٩٥٤	٨	—	١٦	١٦
١٩٥٥	١١	١٠	١٤	١٤
١٩٥٦	١١	٩	١٥	١٥
١٩٥٧	—	١٢	١٥	١٦
١٩٥٨	—	١٠	١١	١١
١٩٥٩	—	٩	٩	٨
١٩٦٠	—	٨	١٠	١١

محتويات الكتاب

تقديم الكتاب

تقديم — تطور العلاقات التجارية بين الجمهورية العربية المتحدة ودول الكتلة الشرقية .

مقدمة الطبعة الإنجليزية .

الباب الأول — دور التجارة الخارجية في اقتصاديات الكتلة ١

(١) الاكتفاء الذاتي فيما بين دول مجلس المودة الاقتصادية المتبادلة ٢

(٢) نتائج الاتجاه نحو الاكتفاء الذاتي ٧

(٣) التخصص الإنتاجي فيما بين دول الكتلة ١١

أ . قطاع المواد الخام . ب . قطاع الصناعة .

ج . قطاع الزراعة د . الإجراءات الجماعية لتخصص الإنتاج .

(٤) الخلاصة ٢٨

الباب الثاني : مشاكل التخطيط والتنظيم ٣٠

(١) الخطط والتنفيذ ٣٠

(٢) مشاكل التنظيم والتخطيط ٣٣

أ . تنظيم التجارة الخارجية . ب . مرحلة التخطيط

ج . مشاكل التخطيط الأخرى .

(٣) العلاقة بين الأسواق المحلية والخارجية ٤٨

أ . للمفاوضات والمقود التجارية . ب . منافذ الإتصال الأخرى .

(٤) الخلاصة ٥٦

الباب الثالث — التعديلات التي استحدثت في نظام التجارة الخارجية . . . ٦١

(١) التعديلات التي استحدثت في جانبي نظام التخطيط والتنظيم ٦١

(٢) التعديلات الأخرى في نظام التخطيط ٧٢

(٣) العلاقات بين الأسواق الخارجية والمحلية ٧٤

أ . للمفاوضات التجارية والمقود . ب . وسائل الاتصال الأخرى .

(٤) الخلاصة ٨٣

الباب الرابع — للماير الأساسية لامتخاذ القرارات ٨٦

(١) نظام التسمير المحلي في جمهورية ألمانيا الديمقراطية ٨٧

(٢) معاير التجارة — موازنة الموازن للدولة ٩٠

(٣) معاير التجارة — هامش الربح أو الخسار ٩٠

(٤) معاير التجارة — معاملات الربحية ٩٧

(٥) معاير التجارة — للمصادر الطبيعية ووفرة عوامل الإنتاج . . . ١٠٩

أ . للمصادر الطبيعية ب . ووفرة عوامل الإنتاج

(٦) للماير الأخرى للتجارة ١١٨

أ . توفير العملات الأجنبية .

ب . اعتبارات اقتصادية متنوعة . ج . معايير سياسية .

(٧) حوافز التجارة الخارجية ١٢٣

(٨) للعاير الخاصة بالتجارة الخارجية والإستثمار ١٢٨

(٩) الخلاصة ١٣٠

الباب الخامس - طريقة تحديد الأسعار ١٣٢

(١) أسعار التجارة الخارجية بين دول الكتلة ١٣٣

(٢) طريقة تحديد أسعار التجارة الخارجية بين دول الكتلة ١٣٨

(٣) تحليل تجريبي لأسعار التجارة الخارجية بين دول الكتلة ١٤٤

أ . مستويات وتحركات الأسعار . ب . التمييز السعري في الكتلة

ج . الأسعار القيادية .

(٤) المشاكل النظرية والعملية في تحديد أسعار التجارة بين دول الكتلة . . . ١٦٩

(٥) الاتجاهات المقبلة لأسعار التجارة الخارجية بين دول الكتلة ١٨٧

الباب السادس - اختيار شركاء التجارة ١٨٠

(١) هيكل تجارة الكتلة بين الشرق والغرب ١٨١

أ . العوامل السياسية . ب . العوامل الاقتصادية .

(٢) هيكل تجارة دول الكتلة مع الدول المتقدمة والدول المتخلفة اقتصادياً من غير

الدول الشيوعية ٢٠٧

(٣) هيكل التجارة في نطاق الكتلة ٢١٩

(٤) الخلاصة ٢٣٦

الباب السابع — الأنظمة الآلية في تجارة الكتلة الخارجية ٢٨٣

(١) الأنظمة الآلية في التجارة بين الاقتصاديات السوقية ٢٣٨

(٢) تنسيق الإنتاج والتجارة في الكتلة ٢٤١

أ . نظام السفارة السوفيتية في التنسيق ب . تنظيم آلي للمراجعة ج . مشاكل
تنسيق التجارة .

(٣) الجهود المشتركة في التخطيط ٢٤٩

أ . مجلس للمعونة الاقتصادية المتبادلة ب . مشاكل المجلس السياسية وطرق العمل فيه
ج . مشاكل اتخاذ القرارات في المجلس .

د . مقاييس التخصص الاتحادي من وجهة نظر الكتلة

(٤) الخلاصة ٢٧٤

الباب الثامن — مستقبل التجارة الشيوعية ٢٧٦

الملاحق:

الملحق «أ» إتفاقية التسعير بين الاتحاد السوفيتي وجمهورية ألمانيا الديمقراطية . . ٢٩٢

الملحق «ب» عرض سريع لأسعار الصرف في دول شرق أوروبا الاشتراكية . . ٢٩٥

الملحق «ج» لجان مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة ٣٠٧

الملحق «د» احتكار التجارة الخارجية في ألمانيا الديمقراطية ٣١٦

الملحق «هـ» اتفاقات التخصص الاتحادي الموقعة فيما بين دول مجلس المعونة

الاقتصادية للتبادلة ٣٣٣

الملحق «و» نظام التجارة التقليدي في دول الكتلة واستعراض لتجارة احدي

دول الكتلة ٣٤٦

الملاحق الإحصائية:

الملحق «أ» ٣٥٣

الملحق «ب» ٣٦٥

القاهرة الحديثة للطباعة
ت ٩٣٤٣١٠

Bibliotheca Alexandrina



0424203